

**RECOM**

Consultants



*by RECOM Agence*

Réseau d'Entreprises, de Communication, d'Organisation et de Management.

**FORMATION**

**MANAGEMENT**

**2016/2017**



**LES FONDAMENTAUX**

*De la rencontre,  
naît la communication.*



Le fondateur de RECOM Agence est un ancien Directeur Commercial d'un grand groupe de renommée internationale.

Il est issu des métiers pour lesquels il communique, il organise et il anime.

Il capitalise sur une expérience de plus de 20 ans.

Enrichi d'une formation aux méthodes de recrutement et management, il côtoie en permanence, à titre professionnel ou privé, les acteurs de la vie économique, il en comprend d'autant mieux les attentes. Une véritable relation de partenariat s'établit ainsi.

Ses atouts sont la conjonction de son expérience et de sa personnalité. Il est en effet le fruit de son parcours, d'expériences successives articulées autour de savoirs-être. Des qualités humaines qui pour lui sont aussi primordiales, si ce n'est parfois plus, que des savoirs.

Dans sa culture, figure le service et la proximité, comme il le dit: "On ne peut pas faire de service sans avoir la volonté d'apporter à ses clients ce dont ils ont réellement besoin".

Homme de rigueur, sa grande autonomie et sa sensibilité à la qualité de service, il est aussi un bon communicant, un diplomate sachant désamorcer les situations de crise. Il sait dire non quand cela s'impose et possède une résistance au stress à toute épreuve.

Ses qualités d'écoute et sa curiosité sont ses atouts indispensables à la compréhension des enjeux à la coordination de l'équipe.

Motivé, Il est important de noter que son dynamisme et sa passion pour les rapports humains, l'écoute, ainsi que le dialogue font partie de sa vie quotidienne.

Les secteurs du conseil, de la communication et des relations humaines l'ont toujours attirés.

A travers les activités de RECOM Agence, l'équipe répond aux attentes des acteurs économiques, et de la population active,

## Formation Management :

Les fondamentaux.

3 jours 1850 €.



### PREMIER JOUR.

#### SE POSITIONNER COMME MANAGER:

Objectifs personnalisés.

*Chaque participant s'engage avec le formateur sur ses objectifs personnels.*

Les styles de management.

Définir le champ d'action et la mission du manager.

Reconnaître et différencier les différents styles de management.

Rester dans la zone efficace de chaque style de management.

Savoir adapter le style de management à la situation.

Le management contextuel.

Susciter et entretenir la motivation.

Comprendre le phénomène de la motivation.

Agir sur les leviers de motivation adéquats.

#### STIMULER L'ESPRIT D'ÉQUIPE:

Poser le cadre et fixer les règles.

Les conditions du "construire ensemble".

Le manager et la règle.

### DEUXIEME JOUR.

#### MOTIVER SES COLLABORATEURS:

Clarifier ses propres ressorts de motivation.

Diagnostic des ressorts de motivation.

Développer son intelligence managériale.

Maîtriser les techniques managériales.

Développer des comportements efficaces.

Orienter l'action individuelle et collective.

Mobiliser les énergies individuelles et collectives.

Agir sur ses marges de manœuvre et ses leviers d'intervention.

Développer ses compétences relationnelles.

Mettre en place un système d'information-communication avec son équipe.

Préparer et animer avec succès une réunion d'équipe.



### TROISIEME JOUR.

#### ACCOMPAGNER SES COLLABORATEURS:

Gérer les situations délicates.

Développer ses compétences émotionnelles.

Gérer ses émotions.

Gérer son stress.

Les compétences émotionnelles du manager.

Analyser les mécanismes émotionnels.

Identifier et gérer ses émotions.

Gérer efficacement des situations émotionnellement délicates

Analyser une situation ou un conflit.

Mener un entretien individuel efficace.

#### SYNTHESE DE FIN DE FORMATION:





**Symbole de RECOM Agence:  
LE BONSAI**

C'est l'objet de médiation et de créativité.

Son origine remonte à plus de 1500 ans, pendant la dynastie des Tang en Chine.

Pour créer un BONSAI, les Asiatiques suivent les principes du zen:

Le naturel, la simplicité et la concentration sur l'essentiel.

Sa réalisation et son entretien exigent de l'habilité, et l'on peut intervenir dans sa croissance en créant la forme désirée.

Les entreprises de nos clients sont semblables à ce BONSAI, car aucun Bonsaï et aucune entreprise ne se ressemble, chacun prend un soin et une attention différente pour la gérer.

RECOM Agence, est là pour réunir les conditions de votre développement et votre croissance !



recomagence@gmail.com  
www.recom-agence.com  
Code APE 7021 Z  
SIRET: 820 795 854 000 18

**RESEAU-CONSEIL-ORGANISATION-MANAGEMENT.**