

MASTER 2 Ressources Humaines

Titre: *dynamique des équipes et management de proximité*

Enseignant: **Jean PERENEY**

Nbre d'heures :

Objectifs:

Comprendre l'importance de la relation humaine dans toute organisation et acquérir des outils concrets permettant de gérer les aspects psychologiques individuels et de groupes au travail.

Modalités de contrôle : Exercices, mise en application

INTRODUCTION

Contribution du module aux objectifs du programme :

- ☐ comprendre les comportements individuels et collectifs qui s'opèrent au sein d'un groupe et plus particulièrement d'une équipe.
- ☐ acquérir les outils permettant de manager une équipe et de guider son énergie vers un même but.

1. « Manager c'est communiquer »

- 1.1. Comment améliorer sa communication dans l'équipe.
- 1.2. Les outils de base de l'analyse transactionnelle
- 1.3. Prendre conscience de la dimension du non verbal dans la communication.
- 1.4. La PNL appliquée au management

2. « Manager c'est entraîner »

- 2.1. Les notions d'autorité et de pouvoir
- 2.2. L'origine de l'autorité
- 2.3. L'origine du pouvoir
- 2.4. Le lien indispensable à la cohésion d'équipe
- 2.5. La délégation

2.6. Les besoins de stimulation

2.7. Les sources de frustration

3. L'objectif source de motivation

3.1. Comment le situer dans les orientations de la structure? Comment définir des objectifs ?

3.2. Les trois types d'objectifs

3.3. Comment mobiliser autour des objectifs ?

3.4. Les outils du management

4. Comment conduire un entretien professionnel :

4.1. Les entretiens directifs

4.2. Les entretiens semi directifs

4.3. L'organisation des entretiens de management :

4.4. L'entretien d'évaluation

4.5. L'entretien de retour d'absence...

Compétences attendues :

1. Appropriation des outils de communication dans le management
2. Découverte des différents styles de management et de leur pertinence en fonction des situations et des personnes
3. Sensibilisation aux notions d'autorité et de pouvoir
4. Capacité à manager par la gestion d'objectifs

BIBLIOGRAPHIE : liste de 3 ou 4 ouvrages fondamentaux

- Les outils de base de l'analyse transactionnelle : « Pour développer l'énergie des individus et des organisations » Dominique Chalvin
- Le triple moi Gysa Jaoui
- La PNL appliquée Guy Missoum
- Manager un projet Ramez Cayatte