

# DP.Training

## Savoir manager son équipe en Institut

**OBJECTIF DE LA FORMATION** : Découvrir et maîtriser les différentes techniques de management d'équipe afin de développer les performances globales d'un Institut de beauté.

**PROFIL DU STAGIAIRE** : Responsable d'institut; adjointe à la responsable.

**NIVEAU DE COMPETENCE DU STAGIAIRE** :BP, CAP, BTS expérience de la vente de détail,

**METHODE PEDAGOGIQUE** : Présentation sur vidéo projecteur ( power point), animation interactive et participative. Remise en fin de présentation du contenu intégral du module de formation. Trame d'évaluation d'un collaborateur

**DUREE**: 2 jours  
(14heures)

**PARTICIPANTS**: 8 à 15

**ANIMATEUR** : Dominique Pierson

Formation validée par une attestation de stage

### Première journée

#### ► Présentation

Tour de table

Définition des objectifs pédagogiques

#### ► Introduction

Le rôle du manager: équipe, clientèle, institut

Manager l'équipe: recruter, motiver, former

Les qualités du manager

#### ► Recruter son équipe

##### • Définition des besoins

Caractéristiques de l'employé

Définition du poste

##### • Trouver la bonne personne

Où chercher ?

Guide d'entretien

Evaluation/vérification

#### ► Motiver son équipe

##### • Attitude et Perception

Importance de l'attitude

Perception positive et négative

##### • La motivation

La pyramide des besoins

Les facteurs de motivation

Les raisons de démotivation

##### • La délégation

Les freins à la délégation

Pourquoi déléguer ?

A qui déléguer ?

Comment déléguer ?

### Deuxième journée

#### ► Former son équipe

##### • Evaluation de l'équipe

L'ambiance de travail

Evaluation/gestion des compétences individuelles

##### • Les bases du coaching d'équipe

Différence entre le comment et le pourquoi

Le miroir bienveillant

Introduction à l'analyse transactionnelle

Feedback négatif: redresser les erreurs sans démotiver

Feedback positif

##### • La gestion par objectifs

La définition des objectifs de groupe

La définition des objectifs individuels

Le suivi des objectifs

#### ► Conclusion

Analyse de cas concrets

Questions-Réponses

Le jeu du « je »

Debrief par les participants puis par l'animateur