Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

RH, MANAGEMENT, ENTREPRENEURIAT

FORMATION CONTINUE

SAVOIR DÉLÉGUER ET GAGNER EN EFFICACITÉ

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Manager, responsable opérationnel, chef d'équipe, souhaitant mettre en place une délégation professionnelle et efficace

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98% DE TAUX DE SATISFACTION

60 ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450 FORMATIONS DISPONIBLES

Objectifs

- Comprendre les enjeux, les objectifs et les règles d'une délégation réussie
- Favoriser la mise en autonomie progressive des collaborateurs
- Suivre, contrôler, et savoir-faire un feed-back
- Gérer les situations d'échec ou de démotivation

Les + de la formation

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.
N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

RH, MANAGEMENT, ENTREPRENEURIAT

FORMATION CONTINUE

SAVOIR DÉLÉGUER ET GAGNER EN EFFICACITÉ

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

1. Identifier ses points forts et ses axes de progrès par le jeu de l'autocritique

- **Faire formuler clairement par les managers la nécessité de faire évoluer les pratiques actuelles en les faisant identifier par eux même leurs points forts et leurs points à améliorer**

2. Les enjeux d'une délégation réussie

- **Comprendre l'importance de la délégation**
- **Pour le manager : possibilité de se dégager du temps et de valoriser ses collaborateurs**
- **Pour le collaborateur : faire évoluer motiver donner confiance**
- **Pour l'entreprise : construire un vivier de compétences**

3. Préparer une délégation

- Comment fixer des objectifs clairs de délégation ?
- Comment définir et valider les compétences nécessaires pour réussir sa délégation ?
- Comment préparer ses collaborateurs à de futures délégations ?

4. L'entretien de délégation

- Ouvrir l'entretien : la technique des "3A"
- Présenter la délégation :
- Que faut-il faire ?
- Qui doit le faire et pourquoi ?
- Comment le faire ?
- Pourquoi le faire ?
- Faire parler écouter et répondre aux objections
- Présenter la fiche de délégation
- Conclure en donnant sa confiance et précisant les modalités de contrôle

SAVOIR DÉLÉGUER ET GAGNER EN EFFICACITÉ

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine