

Manager les équipes dans les organisations complexes

RS4082 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320, 315, 413
Formacode(s)	32154
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ATORG · SIRET : 44036374500033

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Elever la qualité des relations humaines au rang de facteur de réussite dans l'entreprise participe nettement à l'amélioration de la compétitivité de l'organisation et est un facteur clé de sa performance.

S'inscrivant dans cette démarche, cette compétence « Manager les équipes dans les organisations complexes » permet au manager de se positionner dans l'organisation et dans son rôle, d'analyser le fonctionnement de ses relations avec ses équipes et des relations interpersonnelles dans ses équipes, pour ajuster ses interventions. Il pourra mettre en place des pratiques fonctionnelles au quotidien, contribuant à des échanges plus harmonieux.

Les outils de diagnostic et grilles de lecture permettent au manager des interventions ciblées selon l'observation de réactions verbales, physiques et émotionnelles le concernant ou concernant les membres de son équipe.

Un des axes de professionnalisation vise les actes managériaux clés tandis qu'un autre vise la conduite du changement dans des contextes complexes.

De manière générale, cette certification vise une professionnalisation du manager dans des contextes souvent complexes. Cela passe par une communication interpersonnelle favorisant les échanges en maintenant la qualité des relations au travail et la contribution au sein d'une équipe, et des compétences à accompagner le changement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Analyse de soi, de l'équipe et du contexte de l'organisation

Analyse de soi, de l'équipe et de son champ d'intervention

- Analyser les différentes facettes de sa personnalité pour acquérir une meilleure connaissance de soi.
- Analyser son mode de communication avec les autres pour mieux appréhender les effets dans sa relation interpersonnelle.
- Evaluer l'impact de son rôle de manager sur les autres pour adopter un comportement adapté.

Analyse contextuelle de l'organisation et des groupes

- Diagnostiquer la situation de l'organisation pour obtenir une visualisation claire de l'existant.
- Evaluer la capacité des groupes et de l'organisation à réaliser l'objectif demandé pour permettre d'établir des préconisations.
- Valider les hypothèses retenues de l'analyse contextuelle pour mettre en place le plan d'action et l'atteinte des objectifs.

2. Communication interpersonnelle et gestion des situations difficiles avec l'Analyse transactionnelle

- Identifier et analyser les différents types de transactions pour adapter sa communication interpersonnelle.
- Mettre en œuvre de nouveaux modes relationnels pour construire des relations claires et porteuses d'efficacité professionnelle.
- Gérer les émotions, en utilisant les clés de compréhension de l'Analyse transactionnelle, pour collaborer efficacement avec les autres.

- Prévenir les risques de conflits pour permettre de maintenir la continuité des activités.
 - Utiliser les techniques et outils de résolution des situations difficiles et des difficultés interpersonnelles pour les transformer en intelligence de situation.
3. Optimisation des activités managériales avec l'Analyse transactionnelle
- Accompagner les différents stades de développement de l'équipe pour les conduire à la réussite de ses objectifs et influencer sur la motivation.
 - Développer les compétences collectives et individuelles pour gagner en efficacité.
 - Utiliser les techniques de délégation en les associant à l'Analyse transactionnelle pour faire des choix cohérents avec les capacités individuelles disponibles.
 - Utiliser les techniques de recadrage avec l'Analyse transactionnelle pour obtenir des résultats concrets et durables.
 - Développer l'autonomie de l'équipe pour valoriser les compétences et les talents.
 - Valoriser la complémentarité de l'équipe pour favoriser le travail en mode collaboratif et coopératif.
 - Apprécier le niveau de contrôle et l'impact des décisions prises auprès de l'équipe pour assurer un suivi efficace des activités.
 - Utiliser les techniques de reconnaissance et de félicitation pour mettre en œuvre une dynamique de succès dans les échanges.
 - Organiser la structuration du temps relationnel pour créer une optimisation dans le fonctionnement de l'équipe.
4. Conduite du changement avec l'Analyse transactionnelle
- Utiliser l'Analyse transactionnelle pour communiquer efficacement et clairement autour d'une situation de changement.
 - Transformer les rapports de force pouvant conduire à une impasse en des relations centrées sur les activités pour permettre au changement d'être source d'opportunités.
 - Gérer les situations de stress induites par le changement et ses incertitudes pour engager le client dans la construction de l'avenir.
 - Assurer les conditions permettant à chacun de trouver sa place et développer sa motivation dans la nouvelle organisation pour participer à la réussite du changement.
- Toutes les compétences sont évaluées.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun prérequis mais une première expérience professionnelle d'au moins deux ans est appréciée.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Fiche de présentation de la certification :

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4082/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	300 €
Coût moyen par dossier	300 €
Durée moyenne	4 h
Période	03/2021

