

La gestion d'une équipe gagnante

Les bons gestionnaires savent s'adapter!

Le rôle de gestionnaire est souvent pris pour acquis. Par exemple, il est fréquent de voir un employé vedette, qui performe au-delà des attentes depuis un certain temps, se voir *récompenser* par son employeur en devenant gestionnaire d'une équipe de travail. Si ça fonctionne pour lui, ça devrait fonctionner pour son équipe, n'est-ce pas?

Cette vision mène trop souvent à des manques majeurs d'adaptation et à beaucoup de confusion au sein d'une équipe de travail. La formation « **La gestion d'une équipe gagnante** » offre aux gestionnaires un buffet de trucs, techniques et astuces pour bien identifier le but commun de leur équipe de travail, le communiquer adéquatement et de manière continue, effectuer des suivis réguliers et efficaces et s'adapter au niveau de maturité des membres de leur équipe.

La gestion d'une équipe gagnante débute par l'adaptation du gestionnaire!

Visez le bien-être et la performance!

Plan de cours : La gestion d'une équipe gagnante

Caractéristiques:

- ❑ **Titre de l'activité :** La gestion d'une équipe gagnante
- ❑ **Durée:** 4 heures
- ❑ **UFC :** 4 UFC en Administration (ChAD)
- ❑ **Nombre maximum de participants:** 15 préférablement
- ❑ **Clientèle visée:** Gestionnaires d'équipes en assurance de dommages ou de personnes. Bref, quiconque a un rôle de gestionnaire à jouer dans un bureau d'assurance ou de services financiers et qui cherche à atteindre un niveau supérieur de performance avec leur équipe de travail.
- ❑ **Matériel didactique :** Tous les participants recevront un manuel d'exercices ainsi que d'autres documents de type « aide-mémoire ». Le formateur utilise une présentation Power Point comme support visuel.
- ❑ **Stratégie d'apprentissage :** Le cours est donné de façon magistrale, mais demeure parsemé de discussions en groupe. Le style « participatif » est très important dans ce genre de session pour profiter pleinement de l'expérience des participants.

Objectif principal:

Définir ce qu'est qu'une équipe gagnante ainsi que les actions concrètes nécessaires pour amener cette équipe à un niveau supérieur de maturité et de performance.

Objectifs spécifiques:

À la fin de cette formation, le participant sera en mesure de:

- Définir les critères d'une équipe gagnante
- Identifier les problèmes qui empêchent qu'une équipe soit gagnante
- Se donner des trucs et techniques pour stimuler une équipe gagnante

Connaissances nécessaires

Ce cours s'adresse principalement aux gestionnaires d'un bureau de courtage en assurance de dommages ou de services financiers. Le coût d'une mauvaise gestion affecte tous les

employés d'une entreprise, qu'importe le secteur d'activité ou les tâches à accomplir. Autrement dit, aucune connaissance particulière n'est nécessaire pour assister à ce cours.

Déroulement du cours

✓ **Module #1: Définir les critères d'une équipe gagnante**

- ❑ Exercice : Quelle être votre vision d'une équipe gagnante?
- ❑ La clé de votre succès en gestion
- ❑ Groupe ou équipe?
- ❑ Le but d'un groupe vs. une équipe
- ❑ Trois questions à se poser
 - L'équation de la synergie
- ❑ Définir un bon objectif : SMARTÉ
- ❑ Les quatre stages d'une équipe gagnante (Tuckman)
 - Forming (Formation)
 - Storming (Positionnement)
 - Norming (Participation)
 - Performing (Performance)

- ❑ Les styles de leadership situationnels (Hershey – Blanchard)
- ❑ Le gestionnaire caméléon
- ❑ Le « buy in » du leader
- ❑ Les 9 rôles du leader d'une équipe mature

✓ **Module #2: Les problèmes qui empêchent qu'une équipe soit gagnante**

- ❑ Les cinq types de blocages à la performance :
 - Problèmes liés à la tâche ou liés au contenu du travail
 - Problèmes liés à l'organisation du travail
 - Problèmes liés aux relations de travail
 - Problèmes liés à l'environnement physique et technique
 - Problèmes liés à l'environnement socio-économique de l'entreprise

- ❑ La culture de l'entreprise comme source de stress
- ❑ Statistiques canadiennes
- ❑ Une analyse concluante
- ❑ Les conséquences d'une mauvaise gestion pour l'entreprise

✓ **Module #3: Trucs et techniques pour stimuler une équipe gagnante**

- ❑ 6 exemples d'actions de prévention collective
- ❑ Miser sur les forces en assurance
- ❑ La zone de responsabilité de l'entreprise

- ❑ Modèle de rencontre d'intervention avec un employé
- ❑ Le poids des mots
- ❑ Le principe du baseball
- ❑ Être conscient = Être responsable
- ❑ Quand ça va bien...
- ❑ 11 trucs de gestion gagnante