



**Manager
un groupe de travail**

➤ Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant pourra :

- faciliter l'implication et la production au sein d'un groupe
- s'approprier et utiliser les techniques d'animation d'équipe comme source de développement et d'efficacité
- développer des techniques de motivation d'équipe
- être un relais actif pour entretenir une dynamique

➤ Programme

1. Se connaître et connaître son équipe pour mieux mobiliser: *mobiliser*

- Déterminer le degré de compétences et d'autonomie de chacun
- Découvrir ses propres facteurs de motivation et ceux des autres.
- Repérer son propre style de management et ses pistes de progression pour gérer le rapport contractuel (*à défaut de hiérarchique*)
- Passer du rassemblement d'individus à une dynamique d'équipe.
- Etre interface et éviter les dérives : l'autocratie, la permissivité.
- Repérer, accepter et gérer les personnalités difficiles
- Intégrer l'interculturel et l'intergénérationnel

2. Animer son équipe : *motiver*

- Présenter un projet d'équipe
- Forger l'appartenance et développer la participation
- Fixer un cadre de fonctionnement et des règles du jeu partagés
- Définir des objectifs qui soient facteurs de motivation.
- Donner sa place à chaque membre de l'équipe.
- Savoir faire faire. Savoir déléguer.
- Motiver sans influencer ni manipuler
- Eviter les blocages, répondre aux objections et les utiliser positivement.

3. Construire avec son équipe : *avancer*

- Prévoir, planifier les actions, donner des directives.
- Analyser, évaluer, décider.
- Valoriser et cadrer la prise d'initiative.
- Identifier, corriger, accepter mais ne pas répéter les erreurs.
- Maintenir la cohésion et l'implication de l'équipe.
- Gérer le stress, gérer le temps.

4. Etablir de bonnes relations avec son équipe : *communiquer*

- Etre conscient du cadre de sa communication,
- Structurer sa pensée, se synchroniser, se faire comprendre.
- Acter sa présence par la posture, le regard, les gestes.
- Ecouter activement : reformuler, questionner, recueillir le feed-back.
- Etablir et maintenir des relations positives avec chacun
- Savoir dire non. Savoir dire oui. Négocier, argumenter, convaincre.
- Savoir donner des signes de reconnaissance : critiquer, féliciter

➤ **Durée** : 2 jours

➤ **Méthodologie**

L'efficacité d'une telle action de formation repose sur une **approche interactive** s'appuyant sur des situations vécues par les stagiaires, salariés et/ou dirigeants bénévoles d'association.

L'animateur, lui-même coach et consultant dans le domaine du management, affiche une forte expérience dans ce domaine. Au-delà de son expérience professionnelle qui l'a mené à conduire des groupes de travail dans de multiples contextes, le formateur se retrouve fréquemment dans la position d'animateur de groupes de travail tant dans le cadre de ses responsabilités associatives que de son engagement politique (*voir présentation ci-dessous*).

Outre les apports théoriques et recommandations de l'intervenant, les participants travailleront à partir d'études de cas, d'exercices et de situations concrètes.

Par une double approche, la formation allie les aspects stratégiques et opérationnels de la démarche.

Pour assurer une formation efficiente et personnalisée, le formateur pourra, au préalable, recueillir les attentes spécifiques des différents stagiaires par un bref entretien téléphonique, si souhaité. Des situations particulières, évoquées ensemble en amont du stage, peuvent servir de base à certains exercices et donner une dimension encore plus pragmatique à cette formation.

Une pédagogie active et individualisée : les exercices, les jeux, les mises en situation, les études de cas, les échanges d'expériences permettent de s'enrichir et de résoudre les problèmes du quotidien. Ils développent et renforcent l'apprentissage de nouvelles pratiques.

Ces exercices sont au cœur du dispositif. Ils garantissent l'engagement du stagiaire et permettent d'en évaluer les savoir, savoir-faire et savoir-être du manager d'équipe.

Parmi les exercices pédagogiques qui permettent de travailler sur les postures du manager :

- cheval ou grenouille (qui a tort, qui a raison ?)
- les baguettes (pression ou attraction ?)
- Marcel Trouyard (écoute active, qui est Marcel Trouyard ?)

L'organisation est toujours abordée sous le double angle des outils et des attitudes face au temps et face à l'autre.

Les stagiaires, salariés ou dirigeants bénévoles d'associations sportives apprécieront les qualités pédagogiques de l'intervenant mais aussi sa proximité et sa connaissance du terrain et de la réalité quotidienne à laquelle ils sont l'un et les autres confrontés. L'intervenant est lui-même dirigeant d'un club sportif.

Une documentation pédagogique est spécialement réalisée pour les stagiaires avec une boîte à outils à leur disposition.

Le formateur a aussi pour mission d'identifier les points de progression individuels des stagiaires et d'établir un plan d'évolution, avec eux, en fin de stage.

➤ **Supports pédagogiques**

- Diaporama
- Support de cours
- Grilles de travail
- Réflexions commentées
- Etudes de cas concrets
- Analyses de situation, jeux de rôles
- Travail sur documents et fiches techniques
- Fiche d'appréciation sur la session
- Plan de progression personnel
- Jeux de rôle parfois filmés
- Travail sur documents et fiches techniques
- Fiche d'appréciation sur la session
- Plan de progression personnel



➤ **Animateur**

Serge WOLLJUNG, **coach-consultant-formateur dans les domaines du management et de la communication**, est chargé de l'animation de cette prestation. Il est le gérant fondateur de 2 sociétés de service.

Dirigeant bénévole de diverses associations, Serge Wolljung a été président d'un club sportif pendant 18 ans. Il est particulièrement impliqué dans la vie associative et politique.

Il enseigne le management et la communication à l'Université de Lorraine et dans diverses écoles de commerce de la région, depuis 15 ans.

Après avoir travaillé en agence de publicité et dirigé les départements marketing-communication de plusieurs organismes de renom, il **intervient aujourd'hui aux côtés des décideurs économiques pour les accompagner dans la création de leur entreprise, dans le développement de leurs projets et dans l'atteinte de leurs objectifs.**

Serge Wolljung a récemment collaboré avec l'APF Lorraine, la Fédération des Centres Sociaux de Lorraine, la Fédération régionale des Offices du Tourisme et des Syndicats d'Initiative (FROTSI) ou encore les artisans de la chambre des métiers d'Epinal pour des objectifs similaires à ceux du Comité Régional Olympique.

Son expérience de 10 ans au Conseil Régional de Lorraine et au Conseil Général de la Moselle l'a singulièrement familiarisé avec le monde associatif. **Ses fonctions au sein de la Direction de la communication de ces collectivités et au service des aides et actions sociales l'ont amené à fréquenter et à interagir avec les associations sportives et celles de l'animation sociale de toute la région.**

- ✓ Diplômé en sciences politiques (IUHEI Genève), en marketing et communication (D.E.S. Georges Chetochine) et en management des organisations (master Paris X), certifié à la pratique du coaching (ICN Business school Nancy), il sait mettre son expérience et ses connaissances au service des autres ;
- ✓ **Coach/consultant/formateur**, il dispose de toutes les qualités requises pour partager ses connaissances et assurer efficacement le relais ;
- ✓ Il affiche une parfaite connaissance du milieu associatif et sait par conséquent adapter ses interventions au contexte ;

✓ Dynamique, enthousiaste, il sait faire partager son goût du contact, de l'animation et de l'organisation.

Serge WOLLJUNG est qualifié pour intervenir dans les prestations de types management où les notions d'encadrement et de communication sont fondamentales, en particulier dans le cadre d'actions « sur mesure ».

A travers sa propre expérience et ses interventions en tant que consultant en entreprise dans les domaines du management et de la communication, il a été confronté à des situations de travail multiples et variées.

Il connaît donc bien la problématique



7, rue Haie le Bailly
F-57 530 SILLY SUR NIED
tél. : 06 13 93 93 93
mail : kompaniocoach@orange.fr

CV:

SPECIALISATIONS

Management et organisation
Conduite de projet
Communication et efficacité personnelle
Marketing, commerce, vente

Serge WOLLJUNG

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Conduite de réflexion stratégique de développement et d'organisation
- Accompagnement de dirigeants/managers dans le changement ou la transition
- Pilotage de projets et accompagnement opérationnel
- Formation, encadrement, motivation d'équipe, coaching

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- . **KOMPANIO Coaching** - coach en management-communication - 2012-2014
- . **AKOUNA Consulting** (conseil en marketing-management) - 2002/2014
Directeur fondateur
Consultant-formateur spécialisé en marketing et management
- . Chargé de mission – Comité Départemental du Tourisme de la Moselle - 2001
- . Directeur de la communication – **Conseil Général de la Moselle** – 1998/2000
- . Chargé de mission Directeur de la Solidarité – **Conseil Général de Moselle** 1993/1997
- . Directeur de la communication – **Conseil Régional de Lorraine** – 1991/1992
- . Chef de groupe en agence conseil en communication – Annecy 1987 – Metz 1988/1990

DIPLOMES

- 2009** Certification à la pratique du coaching – ICN Business School Nancy
- 2008** MASTER en Management des Organisations – IFG / Université Paris X
- 1986** DES Marketing Communication – Institut Georges Chetochine - Paris
- 1985** Licence ès Sciences Politiques – IUHEI – Genève

AUTRES RESPONSABILITES

- 2014** Maire de Silly-Sur-Nied / Vice président de la Communauté de Communes
- 2008-2014** Conseiller municipal et Délégué à la Communauté de Communes du Pays de Pange
www.cc-paysdepange.fr
- 2008-2011** Président de l'Association des dirigeants lorrains diplômés en Marketing (INM) et en Management (ICG) par l'Institut Français de Gestion (IFG) –
www.icg-inm.fr/regionlorraine.php
- 1995-2011** Président du Tennis Club de Silly Sur Nied (57) – www.silly-sur-nied.fr

LANGUES & LOISIRS

- Langues** trilingue français – allemand - anglais
- Loisirs** cinéma, voyages, développement personnel, cercles de discussion
- Sports** surf, snowboard, tennis, navigation, volley-ball

QUELQUES REFERENCES récentes ou significatives

- FROTSI Lorraine : animation - communication
- APF (Association des Paralysés de France) Lorraine : conduite de réunion
- CPAM Moselle (Metz 57) : conduite de réunion
- SMART (Hambach) : animation ¼ d'heure de com
- SNOWHALL (Amnéville 57) : présentations commerciales
- Université de Lorraine – DUT TC : cours de marketing
- Cotel Réseaux (Metz 57) - management
- Seven Casino (Amnéville 57) - management
- TCRM (Metz 57) - communication
- EGERLAND France (Forbach 57) - management
- L'Est Républicain Lorrain (Nancy 54) - organisation
- Crédit Agricole de Lorraine - marketing
- Novacarb (Laneuveville devant les Nancy 54) - management



Kompanio Coaching sàrl

2 résidence Sainte Marie – Heckenransbach – 57 510 ERNESTVILLER

tél.: 06 13 93 93 93 – email : kompaniocoach@orange.fr

Inscrit au RCS du TI de Sarreguemines 752617 555