



DÉLÉGATION EFFICACE



*FORMATION EN SALLE
FORMATION EN ENTREPRISE
FORMATION WEBINAIRE INTERACTIF
SERVICES DE COACHING
CAPSULE VIDÉO
CONFÉRENCES*



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS EST EXPERT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU SAVOIR-ÊTRE ET DES COMPÉTENCES AINSI QUE DANS LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE.

PLUS 3500 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 30 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



FORMATION Délégation efficace

Contexte :

« Déléguer, ce n'est pas perdre son autorité, c'est libérer des énergies. »

- Claude Onesto

Faites-vous partie des personnes qui préfèrent tout faire elles-mêmes? Parce que ça ira plus vite, parce que c'est plus efficace? Ou peut-être que vous ne savez tout simplement pas quoi déléguer ni comment le faire?

Diriger et déléguer vont de pair. Mais attention : déléguer n'est pas sous-traiter. Déléguer, c'est donner à vos collaborateurs les moyens de prendre des décisions importantes. Êtes-vous disposé à leur faire confiance?

Déléguer, ça peut aussi être le propre des membres d'une équipe entre eux. Ça ne saurait être réservé aux gestionnaires ou aux dirigeants.

La délégation nécessite, en effet, de **développer** une grande confiance en ses collaborateurs et en ses collègues, et une capacité à lâcher prise sur le contrôle que l'on peut avoir habituellement. De plus, la délégation implique la maîtrise d'outils, tels que le langage **génératif**, pour vous permettre de contourner les obstacles qui empêchent la transmission d'un message clair.

Déléguer est un enjeu de taille dans les entreprises et les organismes d'aujourd'hui, et nous vous proposons des outils concrets pour vous aider à déléguer sereinement et efficacement.

D'une durée totale de quatre (4) heures, cette formation vise à vous doter de stratégies pratiques et efficaces pour vous permettre de mieux comprendre l'importance de la délégation et son processus afin de mobiliser tant vos collaborateurs que vos collègues.

Ainsi, tout au long de ce parcours, vous découvrirez :

- ✓ Quels sont les freins à la délégation
- ✓ Pourquoi, comment et à qui déléguer
- ✓ Comment déléguer efficacement selon le niveau de maturité des collaborateurs, des collègues
- ✓ Les étapes préparatoires avant de déléguer
- ✓ Comment effectuer des requêtes mobilisantes
- ✓ Les moyens et outils de contrôle fiables et valorisants de la délégation
- ✓ L'importance de la rétroaction de reconnaissance et d'amélioration

Alors, êtes-vous prêt à déléguer?

OBJECTIFS DE LA FORMATION

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Comment avoir recours à un langage génératif nécessaire dans un environnement de délégation
- ✓ Pourquoi déléguer, à qui et comment le faire efficacement
- ✓ Comment développer un vrai leadership partagé
- ✓ Comment obtenir de meilleurs résultats de performance et réduire le stress.

Contenu de la formation

COMMUNIQUER AUTREMENT

- ✓ Définition du langage génératif
- ✓ Éviter les obstacles à une bonne communication
- ✓ Réception et perception de mon message
- ✓ Éviter les maux de certains mots
- ✓ Passer de l'écoute sélective à l'écoute active
- ✓ Comprendre les causes des résistances pour déléguer efficacement
- ✓ Les différents styles sociaux : leurs motivations et les craintes qu'ils suscitent
- ✓ Communiquer adéquatement avec chaque style
- ✓ Introspection : mon style préférentiel de communication

COMMENT ET A QUI DELEGUER

- ✓ Qu'est-ce qui nous empêche de déléguer?
- ✓ Quels sont les éléments à prendre en compte pour réussir une bonne délégation?
- ✓ Éviter les pièges de la déception
- ✓ La rétroaction interactive
- ✓ Le plan de délégation, quoi faire et quoi ne pas faire
- ✓ Outils pratiques pour déléguer

LE VRAI LEADERSHIP PARTAGE

- ✓ Mythes et réalités
- ✓ La délégation au cœur du leadership partagé
- ✓ Identifier les zones qui ralentissent l'accomplissement de mon vrai potentiel
- ✓ Mettre à jour les éléments pour parfaire mon vrai leadership
- ✓ Communiquer autrement pour déléguer et persuader avec intégrité
- ✓ L'art de transformer les paradigmes

MATURITE EMOTIONNELLE

- ✓ Nous et notre interprétation de la réalité
- ✓ L'impact des émotions sur nos communications et notre façon de déléguer
- ✓ L'impact des émotions sur la performance et le comportement
- ✓ Face à une personne difficile, réagissons-nous par choix ou par réflexe?
- ✓ Comprendre les émotions qui nous empêchent de déléguer

METHODOLOGIE

- ✓ Exposés interactifs sur les concepts
- ✓ Discussions et échanges basés sur des faits vécus par les participants
- ✓ Mises en situation structurées

LE FORMATEUR

Farès Chmait

Auteur, formateur et conférencier

Dynamique et engagé, Farès Chmait a permis, depuis 1986, à une multitude d'entreprises d'atteindre leurs objectifs d'affaires. Conférencier motivateur inspiré et inspirant, Farès Chmait ne se contente pas de porter les titres de formateur, conseiller et conférencier; tout son être transcende sa volonté de provoquer le changement et d'influencer positivement la destinée de sa clientèle en lui fournissant des outils efficaces et porteurs de succès.



En tant que professeur invité au centre de perfectionnement John-Molson de l'Université de Concordia, et du centre exécutif Schulich de l'université York il met ses expériences du monde des affaires au service des dirigeants et gestionnaires d'entreprises. Il enrichit son approche unique d'un élément clé du management : le facteur humain. Son expertise dans l'étude de la structure de l'expérience subjective des personnes vous permettra de comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font mais pas ce qu'ils sont censés faire. Il excelle dans les sujets suivants : le leadership, l'intelligence émotionnelle, lire et interpréter la partie cachée de la communication (il a enseigné pendant cinq ans aux enquêteurs du gouvernement provincial), la gestion de projet, l'individu dans l'équipe, parler en public, la négociation, les différences culturelles et la communication intergénérationnelle.

Farès Chmait, le formateur et le conférencier, est intervenu dans plus de vingt pays en quatre langues différentes pour transmettre le fruit de son expérience. En plus d'être un orateur hors pair, ses connaissances ethniques sont un avantage indéniable dans cette ère de mondialisation, car elles lui permettent d'adapter son discours à la réalité culturelle et entrepreneuriale de ses clients.

Farès Chmait l'auteur, est l'auteur de plusieurs publications, dont le livre *Au-delà de la vente* (1995), considéré comme l'un des meilleurs ouvrages portant sur les nouvelles techniques de communication. Il est également co-auteur du livre *Coupables de réussir* (2002) et il vient tout juste de publier *The Power of Decision* (2012).

