

Savoir déléguer : faire confiance avec justesse (1J)



Descriptif

« Si tes projets portent à un an, plante du riz ; à vingt ans, plante un arbre ; à plus d'un siècle, développe les hommes » - Proverbe chinois

Le rôle de responsable d'équipe est complexe et nécessite un large panel de compétences parmi lesquelles le « savoir déléguer » occupe une place prépondérante. Simple sur papier, elle se révèle beaucoup plus ardue à appliquer dans la réalité, quand la pression et des délais toujours plus serrés incitent à s'acquitter soi-même de tâches qui pourraient revenir à d'autres. Pourtant, pour le responsable d'équipe, déléguer efficacement et sans prendre de risque, permet d'offrir à ses collaborateurs une véritable opportunité de développement tout en se consacrant à ses propres missions, notamment stratégiques.

L'objectif de cette formation est d'apporter aux participants des outils pratiques de délégation en vue d'optimiser la gestion et les compétences de leurs collaborateurs : savoir quoi déléguer, quand, à qui et comment. Il a également pour but de travailler les obstacles individuels à une véritable délégation.

Objectifs

- Identifier les peurs et les croyances vis-à-vis de soi et vis-à-vis de l'autre qui limitent la capacité à déléguer ;
- Apporter une réponse appropriée aux besoins dissimulés derrière ces croyances ;
- Distinguer les risques réels des arguments utilisés comme excuses au fait de ne pas pouvoir déléguer ;
- Identifier les tâches à déléguer et définir les critères à prendre en compte lors de la délégation ;
- Analyser le niveau de compétence, de motivation et d'autonomie de ses collaborateurs ;
- Procéder à une délégation motivante et pédagogique ;
- Apporter les ressources nécessaires pour sécuriser les résultats ;
- Effectuer un suivi rigoureux des tâches déléguées ;
- Mettre en place un plan d'actions personnalisé en vue de mieux déléguer.

Pour aller plus loin

- Manager-coach 1 : Responsabiliser ses collaborateurs (1J)
- Manager-coach 2 : Développer le potentiel de ses collaborateurs (1J)
- Réussir ses petites négociations de tous les jours (1J)