

Edito

L'équipe d'Avantage Management est heureuse de partager avec vous ce premier numéro de sa lettre « Le Management Proactif »

Les débuts d'années sont régulièrement consacrés aux décisions de développement, de mobilisation et également aux bonnes résolutions professionnelles comme personnelles.

C'est un moment favorable aux choix et à la définition d'axes de progrès propices au renforcement des points forts et des qualités de votre entreprise.

Pour encore mieux vous accompagner, nous avons décidé d'affirmer nos choix de réaliser des actions de formation, de conseil ou de coaching encore et toujours mieux alignées sur les réalités opérationnelles de votre entreprise.

Notre métier est de vous accompagner vers la performance. D'être accélérateur de performance!

Et pour servir cet objectif, notre volonté se détermine sur l'efficacité opérationnelle et la simplicité à partir d'outils concrets et adaptés, rapidement utilisables et bien sûr performants. En témoignent nos accompagnements opérationnels sur sites comme nos ateliers d'aide à la mise en œuvre. D'expérience, nous savons bien que pour être efficace, la formation doit être active et connectée au quotidien.

Sans doute, et c'est légitime, vous interrogez-vous sur vos enjeux de 2012, vos objectifs à atteindre et surtout sur la réalisation de ces objectifs.

Nous savons que les ressources nécessaires sont la plupart du temps disponibles dans l'entreprise. Il peut être intéressant d'en accélérer l'émergence, et de les mettre en action.

Nous serons heureux d'y réfléchir avec vous et de trouver ensemble les solutions qui y contribueront.

Yves Thomas

yves.thomas@avantage-management.fr

Management, Motivation et Performance.

Au cours de ces dernières années, notre société a changé radicalement. Peut-être n'en voyons-nous pas encore l'ampleur et les conséquences, ayant trop le nez collé sur la vitrine (et nos habitudes). Ce changement radical, cette nouvelle révolution, a atteint tous les secteurs de l'activité humaine et très certainement en premier titre l'entreprise et le regard de chacun sur le travail. Ce virage subit, si nous ne le contrôlons pas, prendra l'allure d'un dérapage qui pourrait rapidement se transformer en difficultés majeures pour les entreprises.

La seule façon, nous en sommes convaincus, pour que nos entreprises se maintiennent sur leurs axes de développement et soient toujours compétitives, c'est que l'on amène tous ceux qui y participent à développer leur niveau de performance et d'équilibre. L'élément de base est la motivation. C'est dire que pour réussir dans la durée, l'entreprise doit devenir un groupe humain composé de personnes compétentes, responsables et motivées.

Pour arriver à ce résultat, à ce niveau d'implication il est essentiel de motiver et mobiliser, chaque jour, chaque femme et chaque homme de votre entreprise. **C'est cette motivation qui détermine en grande partie les performances des personnes et des équipes reste le fondement de votre développement et de votre réussite.**

Cette motivation n'est pas une donnée constante, mais une ressource à entretenir. L'obtention de ce résultat passe nécessairement par le management, par un management de qualité qui sait développer la motivation et permet d'atteindre les objectifs. Ce peut être un Management Motivationnel, un Management par les Valeurs ou bien un Management Participatif cependant ce doit être management qui sait et retient que : « l'efficacité durable d'une équipe s'enracine essentiellement dans la capacité de son encadrement à développer une motivation forte et continue, soutenue par un effort méthodique ». Savoir s'appuyer sur trois piliers essentiels et permanents : l'exigence, le pilotage et l'accompagnement, dans une relation de qualité.

Ce qui implique un encadrement expert de la motivation et des managers qui sont conscients de l'impact de leurs comportements sur l'efficacité de leurs équipes. Et surtout, des managers qui savent, au quotidien, utiliser les leviers de la motivation individuelle et collective.

Aujourd'hui, toutes les entreprises évoquent la nécessité de la motivation. Et dans les faits, très peu transforment leurs souhaits en objectifs, en mesures et en actions concrètes de mise en œuvre et d'accompagnement. Au final, les processus du management sont encore souvent loin d'un management motivationnel puisqu'ils n'envisagent pas de développer professionnellement cette motivation qui est, pourtant, déclarée comme étant vitale.

Aussi nous pouvons nous poser trois questions :

« Quel est le niveau de motivation de mes équipes ? »

« Mon encadrement connaît-il et sait-il utiliser les leviers de la motivation ? »

« Quel est mon objectif en terme de motivation ? »

Serge Maillard

Pour en parler ensemble : serge.maillard@avantage-management.fr

Le développement proactif des entreprises. Aujourd'hui plus que jamais, dans un environnement concurrentiel de plus en plus tendu, le succès et la pérennité de l'entreprise sont le résultat du choix de ses objectifs et de sa capacité à anticiper les nécessités de compétences à venir. Trouver son cap et sa croissance au sein d'un monde en perpétuelle évolution et dans lequel les mutations s'enchaînent les unes aux autres s'avère de plus en plus compliqué. En la matière, devoir s'adapter c'est déjà être en retard et par conséquent se trouver confronté à tous les mécanismes de résistances inhérents aux nécessités de changements.

Pour le dire autrement, le changement ne s'impose pas et ne se décrète pas. Il s'anticipe dans l'axe d'une vision et d'un projet fondé sur une interaction constante entre les éléments de réussite de l'entreprise, ses compétences, et les évolutions des demandes de ses clients, les exigences de ses marchés. En la matière, encore une fois, s'adapter c'est déjà accuser un retard et un décalage. En corollaire, deux questions se posent. *Pourquoi les entreprises prospères ne le restent pas ? Quels sont les moyens qui permettent d'éviter ce constat ?*

Pour en parler ensemble : yves.thomas@avantage-management.fr

Evaluation du Management :

Vous avez une évaluation particulière à réaliser. Vous souhaitez déterminer et créer les axes de mesure et d'appréciation. N'hésitez pas à nous contacter, et réalisons ensemble un outil exclusif adapté à votre culture et à vos enjeux.

Pour un 1^{er} contact n'hésitez pas à téléphoner au : 01 73 79 35 65

Quelles motivations ? Quels potentiels ?
Quelles compétences ? Quels résultats ?

Talents Directs Management
Découvrez comment personnaliser
votre style de management

**Talents
Directs®**

L'agenda des séminaires :

Le Management anti-crise. 1 jour
Saint Quentin en Yvelines 06 mars
Marne la Vallée 07 mars
Saint Quentin en Yvelines 20 mars
Marne la Vallée 21 mars

Talents Directs Management. 2 jours
Saint Quentin en Yvelines 15-16 mars
Marne la Vallée 22-23 mars -
Versailles 04-05 avril -
Melun Sénart 04-05 avril

Vous pouvez obtenir les programmes ou réserver par :
- mail : info@avantage-management.fr
- téléphone au 01 73 79 35 65

Les avantages de nos séminaires
Nos méthodes et les outils proposés vous permettent d'être rapidement opérationnels dès votre retour en entreprise et d'affiner la forme, le fond et l'efficacité de votre management.

Nos méthodes de travail ont pour seul objectif de vous apporter des outils concrets, utilisables et performants.

POUR EXPRIMER TOUS LES POTENTIELS DE SUCCES DE VOTRE ENTREPRISE

Qu'est-ce que le coaching et pourquoi faire appel à un coach ?

C'est un accompagnement personnalisé pour le développement de la performance individuelle ou collective. Il permet donc à une personne, ou à une équipe, de mieux utiliser son potentiel pour être plus efficace dans ses missions. La principale valeur ajoutée du coach est d'accompagner la personne à comprendre son mode de fonctionnement et à sortir de ses automatismes.

Trouver les réponses adaptées aux situations et développer les outils nécessaires à son efficacité personnelle et professionnelle.

Dans quelles situations faire appel à un coach ?

Vous voulez renforcer votre leadership et vos qualités de manager. Vous avez une bonne équipe et vous avez des objectifs ambitieux qui exigent une très forte motivation.

Vous voulez faire le point sur votre management et votre communication. Vous voulez évaluer et déterminer de nouveaux objectifs.

Votre équipe est composée de collaborateurs compétents mais ils manquent de capacité de cohésion. Vous vous demandez comment vous y prendre pour développer la synergie au sein de ce groupe. Vous cherchez le meilleur moyen pour renforcer l'esprit d'équipe et transformer ce groupe en équipe qui gagne.

Vous venez d'accepter une promotion et vous devez rapidement prendre un bon départ. Vous ne maîtrisez pas tous les facteurs de réussite de cette nouvelle mission et vous voulez sécuriser cette performance. Vous souhaitez prendre du recul pour mieux réaliser vos plans d'actions.

Pourquoi faire appel à un coach ?

- ✓ Pour développer vos capacités managériales.
- ✓ Pour mieux décrypter les situations.
- ✓ Pour améliorer vos prises de décision.
- ✓ Pour ne pas être sous l'emprise de vos émotions.
- ✓ Pour faire face aux situations de crise.
- ✓ Pour comprendre vos interlocuteurs.
- ✓ Pour décoder les jeux et les enjeux relationnels.
- ✓ Pour gérer les conflits.
- ✓ Pour développer votre capacité d'influence.
- ✓ Pour préparer un événement (négociation, prise de parole en public, médias...).

A méditer :

On ne motive pas les hommes avec des discours mais en respectant leurs aspirations profondes.

Antoine Riboud.

Emmanuel Roucher