

## MIEUX SE CONNAITRE POUR GAGNER EN EFFICACITE MANAGERIALE

Nos équipes sont ce que nous avons de plus précieux pour réaliser notre mission sociale et atteindre nos objectifs.

Comment passer d'un groupe d'individualités à une réelle cohésion d'équipe et atteindre la performance recherchée ? Comment faire émerger les talents et bâtir notre ambition sur l'intelligence collective ?

Cette formation se veut être un laboratoire d'expériences, un temps d'échanges et de partage sur nos pratiques de management et de leadership, ainsi qu'une session de formation basée sur des apports d'outils concrets en matière de motivation, de coaching et de gestion d'équipes.

### Objectifs de la formation

- Mieux se connaître, mieux se positionner en tant que manager
- Mieux appréhender le rôle, les responsabilités et les valeurs du manager
- Développer la connaissance de soi pour se sentir légitime dans son rôle et sa fonction de manager
- S'affirmer dans son rôle de manager
- Clarifier le leadership et ses rapports avec le management et la gouvernance
- Optimiser sa confiance en ses qualités personnelles et en son style de management
- Orienter l'action de l'équipe : animer et coacher son équipe vers plus de cohésion et plus de résultats
- Comprendre le comportement de ses collaborateurs et y répondre de façon adaptée, ouverte et impartiale
- Disposer d'outils opérationnels pour animer et motiver son équipe
- Anticiper et prévenir les situations « délicates »

### Prérequis

Aucun. Toute personne, manager ou futur manager, en charge d'une équipe (salarié(e)s ou bénévole(s)) dédiée à la collecte de fonds et au mécénat.

### Compétences et aptitudes

- Définir un objectif opérationnel et motiver son équipe pour l'atteindre
- Clarifier ses valeurs et sa vision managériale pour développer sa performance et celle de l'équipe
- Créer des relations de confiance et mieux manager la diversité des profils
- Introduction aux inventaires de personnalité
- Donner et recevoir des feedback
- Formuler des critiques constructives et développer son assertivité

### Méthode pédagogique

Alternance de présentations théoriques, illustrées par des partages d'expériences, exercices/cas pratiques et mises en situation.

### Modalités d'évaluation

Quiz

PARCOURS  CERTIFIANT



#### DURÉE

**1 jour**  
de 9h30 à 18h  
soit 7h de formation  
En présentiel : 12  
personnes

#### DELAI D'ACCES

7 jours à réception  
du devis signé dans la  
limite des places  
disponibles



#### LIEU & DATES

Paris  
06 décembre 2024



#### TARIFS

**Adhérent : 480€**  
**Non adhérent : 600€**  
*Étudiants et demandeurs  
d'emploi, nous contacter*

#### Informations pratiques :

**Accueil à 9h15**  
**Début à 9h30 / Fin à**  
**18h00**

**Lieu : Association**  
**Française des**  
**Fundraisers – 14 rue de**  
**Liège 75009 Paris**



## **Accessibilité**

Consulter le pôle formation : [Caroline@fundraisers.fr](mailto:Caroline@fundraisers.fr)

## **Intervenante : Céline LEGRAND**

Diplômée de l'ESC Toulouse, Céline Legrand est consultante et formatrice, spécialisée en Collecte de Fonds, Engagement et Management.

Riche de plus de 13 ans d'expérience professionnelle, en ONG, en France et à l'international, (Greenpeace, The ONE Campaign...), cette spécialiste du Marketing et de la Communication, a encadré différentes équipes, aux profils variés. Elle a fondé sa propre structure en 2020 et accompagne aujourd'hui plusieurs ONG et entreprises pour maximiser leur impact et optimiser leurs synergies inter-départements (CARE France, UNICEF...)

En parallèle, Céline est membre du Conseil d'Administration d'Amnesty International France, et intervient auprès de différents établissements : Institut Goethe, Sciences Po, ESC, Université Paris Sorbonne et Paris Descartes...pour sensibiliser les étudiants aux stratégies de communication et de collecte des ONG.

Engagée auprès de l'AFF, elle a notamment contribué à la structuration du programme de Mentoring et a elle-même coaché et accompagné plusieurs professionnels évoluant dans le secteur du Fundraising et du campaigning.

Sa solide connaissance du monde associatif, lui confère une réelle compréhension des dynamiques d'équipes (salariées, bénévoles et gouvernance) et des processus collaboratifs.

## Planning détaillé de la formation sur 1 journée

**09h15 - 09h30 : Accueil**

**09h30 Introduction**

**12h30 – 14h00 : Pause déjeuner**

**17h30 – 18h00 : Conclusion de la journée**

### Thèmes abordés :

- S'affirmer dans son rôle de manager & Mieux se positionner :
  - Partages et retours d'expériences
  - Les rôles et responsabilités du manager
  - Clarifier ses valeurs et sa vision managériale pour développer sa performance et celle de l'équipe
  - Identifier ses valeurs personnelles pour mieux comprendre les valeurs d'autrui
  - Elaborer son « blason d'équipe » pour fédérer et embarquer son équipe autour d'un projet commun
- Développer la confiance en ses qualités personnelles et en son style de management :
  - Présentation des 4 styles de management (d'après la Grille de Hersey et Blanchard)
  - Décider et agir avec efficacité grâce à ses valeurs et ses motivations
- Orienter l'action et la performance de l'équipe :
  - Feedbacks et entretiens
  - Les différentes typologies de personnalités : Découvrir les apports de l'inventaire DISC en management d'équipe : recrutement, motivation, animation de réunions...
  - Comment activer la motivation des collaborateurs
- Adopter la bonne posture en tant que manager
  - Créer des relations de confiance et mieux manager la diversité des personnalités
  - Mener un entretien de remotivation
  - Gérer les situations délicates
- Clarifier le leadership et ses rapports avec le management de fundraisers :
  - Apprendre à poser le cadre pour manager des bénévoles
- Partager des situations de réussite et d'échec managérial
  - Identifier ses forces et ses axes de progrès
  - Capitaliser sur ses succès grâce aux soft skills.
- Définir un objectif opérationnel et motiver son équipe pour l'atteindre
  - Transformer un objectif général en un objectif SMART pour plus d'efficacité
  - Mise en situation sur des objectifs individuels apportés par les participants
- Donner et recevoir des feedbacks
  - Formuler des critiques constructives et développer son assertivité avec la méthode OSBD
  - Mises en situation sur des cas apportés par les participants ou jeux de rôle sur des situations fictives.