

### En résumé

La délégation constitue un véritable acte de management. Elle permet au manager de responsabiliser, motiver et développer les compétences individuelles de son équipe. Réussir sa délégation permet d'être plus efficace, mais aussi de faire progresser ses collaborateurs vers plus d'autonomie.

### Objectifs :

- Repérer la valeur ajoutée de la délégation dans le management.
- S'approprier les points clés d'une délégation réussie.
- Connaître son profil de délégant.
- Développer sa pratique de la délégation.

### Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

### Participants :

Cadre, Manager souhaitant améliorer et développer sa pratique de délégation.

### Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

### Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé dans le Management et la Stratégie d'entreprise.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Introduction

- L'évolution du métier de manager.
- Rappel des missions clés du manager.
- La délégation : définition et valeur-ajoutée.

### 2. Les points clés d'une délégation efficace

- Se poser les bonnes questions.
- Définir le cadre, les enjeux, les objectifs, les moyens et les règles de la délégation.
- Connaître les compétences et les préférences de ses collaborateurs.

**395 €**  
Net de taxe par personne

---

L2 DELEGATION 09-J24

---

  
1 jour, soit 7 heures

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 03 juin 2025
- mar 04 nov 2025

### 3. Identifier son profil de délégant

Auto-évaluation de son style managérial, style de communication.  
Identification de ses points forts et de ses points de vigilance.  
Débriefing et conseils personnalisés.  
Rappels en communication interpersonnelle, motivation et gestion du temps.

### 4. Réussir les entretiens de délégation

Traduire la mission en objectifs.  
Présenter et expliquer la mission au collaborateur.  
"Conditionner positivement" le collaborateur.  
Conduire efficacement les entretiens de suivi.  
Valoriser le collaborateur.  
Evaluer conjointement l'atteinte des objectifs.  
Savoir fêter les réussites.

## Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.  
Méthode pédagogiques actives et participative. Une large partie de la formation sera consacrée à des mises en situation pratiques, des jeux de rôle et mises en situation.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.  
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.  
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

