

DÉLÉGUER

Comprendre les freins à la délégation, déléguer avec méthode, développer l'autonomie des équipes.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

DÉLÉGUER

Catégorie / Domaine

Management — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

7 heures (1 jour)

Format

1 journée en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les freins personnels à la délégation et les surmonter
- Cartographier ses missions et identifier ce qui peut être délégué
- Conduire un entretien de délégation structuré
- Accompagner le développement de l'autonomie sans sur-contrôle
- Donner des feedbacks utiles et structurés

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Managers, responsables d'équipe, directeurs de service souhaitant gagner en efficacité managériale.

Prérequis

Encadrer une équipe depuis au moins 6 mois ou avoir suivi ALIGNER.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Cartographie des missions déléguables par participant
- Simulations d'entretien de délégation
- Exercices de feedback en binômes

Outils propriétaires SSL

- Matrice Eisenhower
- Styles de management
- Objectifs SMART
- Ni moi / Ni je
- Courbe de la posture
- 4P feedback

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Déléguer, accompagner, donner du feedback

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Gérer ses priorités et identifier ce qui peut être délégué (2 h)

Théorie : Distinguer urgence et priorité dans la mission du manager

Théorie : Les 3 freins à la délégation : peur, perfectionnisme, manque de confiance

Outil SSL : Matrice Eisenhower · Styles de management

Exercice : La dégressive · La bande-annonce

Mise en pratique : Matrice de délégation opérationnelle produite par chaque participant.

■ Conduire l'entretien de délégation (2 h)

Théorie : La structure de l'entretien de délégation

Théorie : Adapter le niveau de contrôle à la maturité du collaborateur

Outil SSL : Objectifs SMART · Les 3 positions

Exercice : Simulation en trinômes

Mise en pratique : Débrief collectif et ajustements individuels.

■ Accompagner sans sur-contrôler et donner des feedbacks utiles (3 h)

Théorie : La posture de manager support : présent sans être omniprésent

Théorie : Les 4 types de feedback et leurs effets

Outil SSL : Ni moi / Ni je · Courbe de la posture · 4P feedback

Exercice : La carte postale · Simulation de feedback correctif

Mise en pratique : Chaque participant joue 2 feedbacks réels de la semaine.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Simulation d'un entretien de délégation avec grille d'observation
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT**Tarif**

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande

Document optimisé pour import IA Digiforma — Storyselling Lab — Juin 2026