



AFR 8.02

Public

Managers médicaux

Organisé par

À déterminer

Durée

2 jours

Modalités

pédagogiques

Présentiel ou distanciel

Nombre de participants

De 8 à 15 participants

Coût pédagogique

Financement

sur les fonds mutualisés
nationaux de l'Anfh
au titre du DPCM
(sous réserve de
l'enveloppe disponible)

Contacts des délégations

Alsace

Marion HILBIG

> 03 88 21 47 03

> m.hilbig@anfh.fr

Champagne-Ardenne

Kimberley LEBRUN

> 03 26 87 78 20

> k.lebrun@anfh.fr

Lorraine

Marie-Christine ANTOINE

> 03 83 15 17 34

> mc.antoine@anfh.fr

Parcours Manager médical: Module 2 – Développer son leadership et prendre soin de son équipe

Contexte

Depuis plus de 40 ans, l'hôpital ne cesse de se réformer en profondeur et de mettre en place de nouvelles organisations qui impactent les pratiques, les enjeux, les rôles et les territoires des acteurs hospitaliers, et en particulier des professionnels médicaux. Ces changements de systèmes organisationnels et humains ont une incidence directe sur la santé au travail des individus dont le stress professionnel augmente, aboutissant à des cas d'épuisement et de burn-out. Particulièrement exposés du fait de la spécificité de leur statut et de leur organisation, les managers médicaux expriment un besoin fort de développer leurs compétences en management des équipes et des activités, en gestion des conflits, et en santé et qualité de vie au travail.

Objectifs indicatifs

- > Savoir se situer dans sa performance managériale.
- > Mobiliser, dynamiser, prendre soin de l'équipe dont on a la responsabilité.

Programme indicatif

Management médical: de quoi parle-t-on ?

- > L'identification des leviers d'action du manager médical.
- > La notion d'exemplarité managériale et ses effets: cas appliqués.

Du manager au leader

- > La notion d'équipe et de dynamique d'équipe.

Qu'est-ce que prendre soin de son équipe aujourd'hui ?

- > La dynamique individuelle: autonomie, créativité et délégation.
- > La dynamique collective: la transformation du travail en résultats.
- > Focus sur l'accueil d'un nouveau collaborateur.
- > Focus sur « recruter et fidéliser ses collaborateurs ».
- > Développer la qualité de sa relation interpersonnelle.
- > La gestion de son temps pour renforcer le temps des interactions.

- > Parler simple et parler vrai.
- > Les clés pour « faire adhérer et convaincre ».
- > L'animation et la conduite de réunions efficaces.
- > Cas pratique: comment développer l'attractivité de mon service?