

Une formation incontournable et plébiscitée pour acquérir les bases d'un management performant et mobilisateur ! Une approche très opérationnelle pour s'entraîner à relever les défis récurrents du manager : motiver, recadrer, déléguer...

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Assumer ses fonctions et s'affirmer dans son rôle de manager
- Adapter son style de management et sa posture en fonction des profils
- Mettre en oeuvre une communication efficace pour mobiliser et orienter l'action de l'équipe et du collaborateur

Type

Présentiel en INTRA
(dans vos locaux et réservée
aux salariés de votre entreprise)

Durée

4 jours (28 h)

Tarif

5 600 € HT
(pour l'ensemble du groupe)

Public	Pré-requis	Nombre de participants mini/maxi
Manager de proximité, débutant ou souhaitant professionnaliser ses pratiques, de tout secteur d'activité souhaitant acquérir les clés d'un management du quotidien efficace	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis	Nombre minimum : 3 Nombre maximum : 8

Programme	Modalités et délai d'accès
S'approprier les missions et les enjeux du manager Rôles, fonctions et missions-clés du manager Clarifier sa valeur ajoutée et le fondement de sa légitimité Adopter les postures gagnantes du manager opérationnel Mieux communiquer pour mieux entraîner son équipe Comprendre le rôle-clé de l'information pour le manager Partager un cadre commun en clarifiant les règles du jeu Développer ses compétences relationnelles : écoute active et assertivité Actionner les leviers de la motivation pour engager le groupe et les individus Créer les conditions propices à la motivation de ses collaborateurs Mobiliser les énergies individuelles en favorisant l'autonomie Développer la cohésion et l'engagement de l'équipe en donnant du sens Développer sa capacité à obtenir et à faire grandir ses collaborateurs Stimuler la performance individuelle par l'exigence et la bienveillance Pratiquer une délégation efficace et responsabilisante Adapter son style de management en fonction des profils et des situations	Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande Moyens pédagogiques et techniques Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes Tests et auto-diagnostics Cas pratiques issus des situations clients Mises en situation et jeux de rôles Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur • Support pédagogique remis aux stagiaires Modalités de suivi et d'évaluation • Feuilles d'émargement par demi-journée Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises Questionnaire de satisfaction en fin de session • Attestation remise à l'issue de la formation Accès aux personnes en situation de handicap Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner.

Nom et profil du formateur	Contact
Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution.	Michaël BERGERON m.bergeron@acme-formation.fr 06 84 50 34 81