

PROGRAMME DE FORMATION INTRA-INTER

Formation « Le management au quotidien »

Client:	Aff:	Corres:
Cible: Personnel désigné par le client encadrant en groupe de 8p maximum Managers de proximité – Dirigeants	Date: entrées / sorties permanentes, à définir	Formateur : Caroline Beulat Dewynter
Objectif de la formation : <u>A l'issue de la formation, les participants sont capables de :</u> <ul style="list-style-type: none">• Pratiquer une communication managériale efficace• Gérer l'activité de leur centre de profit par l'activité et le résultat• Pratiquer un management situationnel• Impliquer leur équipe dans l'activité au quotidien		
Durée : 14 heures par personne sous forme d'une session de deux journées, précédée d'un entretien téléphonique de 30 minutes par participant au téléphone et suivie d'un entretien de 30 minutes par participant 3 mois après la session	Programme composé de 2 journées	
Modalité d'intervention : <ul style="list-style-type: none">▪ Participatif tout au long de la journée et étude des cas individuels <p>La méthode d'animation est basée sur l'implication des participants. La construction du savoir se fera en s'appuyant sur la connaissance actuelle des participants. La progression de ces derniers est articulée autour de situations vécues ensemble ; ces mises en situation ont le double objectif d'illustrer et de favoriser l'appropriation des principes pédagogiques présentés.</p>	Moyens pédagogiques : <ul style="list-style-type: none">• Travaux de Groupes• Travaux individuels• Etudes de cas et mises en situation• QCM de suivi post formation en ligne• Plan de progrès individuel• Coaching téléphonique Modalité d'évaluation des résultats : <ul style="list-style-type: none">▪ Evaluation par le formateur, mises en pratique▪ Quiz d'évaluation amont aval Modalités de suivi : <ul style="list-style-type: none">▪ visio à 3 mois Tarif: 750€ la journée	

Contenu de la formation :

La formation présentielle se déroule sur 2 jours

1. Diagnostic Individuel au téléphone

1-Assumer son rôle de Manager : en fonction du diagnostic

- Les bases de la communication du manager
- Management par l'activité
- Management par le résultat
- Rôles et missions du manager

2.La performance collective et individuelle de son équipe pour atteindre les objectifs de performance, de rentabilité et de satisfaction des clients

- Comment définir un objectif et le suivre
- Motiver efficacement chaque collaborateur par la recherche d'autonomie
- Comment et quand déléguer ?
- Gestion du temps pour mieux manager
- Conduire et réussir des entretiens individuels de management (EAV, Recadrage, Recrutement)
- Conduire et réussir des réunions collectives
- Rédaction du plan de progrès individuel

3.Entretien individuel de suivi de l'exécution du plan de progrès individuel