



Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail
Blending learning : Présentiel + Tutos + Classe virtuelle synchrone

Management de proximité M1 cycle intensif

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Animer et coordonner le travail dans l'équipe
- Fixer des objectifs à ses collaborateurs et évaluer les résultats
- Repérer les sources de motivation de ses collaborateurs
- Faire évoluer ses collaborateurs
- Recevoir un collaborateur pour faire le point
- Intervenir pour régler un différent
- Identifier son style de management
- Pratiquer le management situationnel
- Comprendre et gérer son stress
- Organiser une réunion et parler en public
- Gérer son temps avec efficacité
- Définir ses priorités, planifier ses tâches et ses activités

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Organiser l'activité des équipes opérationnelles pour atteindre les objectifs
- D'animer, de motiver, et d'impulser une dynamique d'équipe

Programme de la formation

Module 1 (7 heures)

- Les 5 fonctions clés du Manager
- Outil S.M.A.R.T pour fixer des objectifs
- Test MBTI pour identifier ses talents personnels
- Les différents styles de management selon Blake et Mouton
- Le leadership situationnel selon Hersey et Blanchard
- La pyramide des besoins et identification des motivations
- Cerner le profil de ses collaborateurs et adapter son style de management
- Évaluer précisément les compétences et le potentiel de ses collaborateurs
- Communiquer plus efficacement avec un collaborateur grâce à l'outil D.I.S.C

Module 2 (7 heures)

- Coordonner les activités, travailler en équipe, et déléguer
- Réaliser régulièrement des entretiens de suivis
- Reconnaissance et valorisation de ses collaborateurs
- La méthode D.E.S.C pour gérer le conflit dans l'équipe
- Gestion mentale, prendre de la distance avec ses émotions
- Les bases de la communication, l'expression verbale et non verbale, l'écoute active
- La matrice de gestion de temps d'Eisenhower
- Classer les activités en catégories, les hiérarchiser, et les traiter selon l'importance et l'urgence

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation, management d'équipe

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises aux fonctions de Manager

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vendeur/vendeuse

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

2 jours (14 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 975 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 1950 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

