

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES

●
FORMATION

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

FORMATEUR : Franck LE TALLEC a développé son expertise relationnelle au contact de PME comme de grands groupes, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les séminaires Color Progress®, outils de positionnement du comportement des managers et des collaborateurs, sont d'ailleurs le fruit de ses 20 années d'interventions en entreprises.

PUBLIC : Dirigeants, cadres, manager

PRE-REQUIS : Aucun

DUREE : 2 jours – 14 heures

OBJECTIFS :

- Clarifier la fonction de management
- Identifier les critères de performance
- Savoir définir des objectifs précis et analyser les résultats
- Savoir mobiliser son équipe
- Faire monter en compétence les membres de son équipe
- Perfectionner l'organisation de son équipe

METHODE :

L'approche utilisée est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement (faire ressentir, faire réfléchir et faire agir).

Elle s'appuie sur :

- **Des entraînements systématiques** pour toutes les techniques étudiées. Les simulations sont enregistrées et analysées avec l'animateur de manière à identifier les comportements gagnants et les points à améliorer.
- **Le test « Color Management »** met en lumière les zones de confort et d'évitement en matière de management d'équipe. **Un profil personnalisé est remis à chaque stagiaire** ce qui permet de faire le point sur sa propre pratique et interpelle le participant sur ses points forts et ses points à améliorer.
- **Des exercices créatifs** favorisent les échanges et valorisent le potentiel créatif des participants.
- **Des échanges d'expérience** autour de cas concrets vécus par les stagiaires. Chaque stagiaire peut ainsi renforcer ses compétences professionnelles dans un esprit positif et sécurisant.
- **Un livret-stagiaire illustré par des dessins d'humour réalisés par l'animateur et par un dessinateur professionnel** assure l'assimilation du contenu théorique en évitant le côté fastidieux de la prise de notes. Spécifiquement réalisés pour le thème de la formation les dessins apportent un aspect ludique au document stagiaire. Par là même ils invitent à une consultation plus régulière du support et pérennisent le processus de formation.
- **Un plan d'action personnalisé** afin d'individualiser les recommandations pour chaque

CONTENU DU JOUR 1 :

1 - Comprendre son rôle de manager

- Les différentes fonctions du management commercial
- Identifier ses modes d'interventions préférentiels
- Intervenir sur l'ensemble du territoire managérial

2 - Le manager gestionnaire

- Evaluer les résultats du travail d'équipe : méthodes et outils
- Piloter la performance par des objectifs et des indicateurs précis
- Faire respecter les règles du jeu
- Apprendre à recadrer un collaborateur

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES

●
FORMATION

3 - Le manager moteur

- Offrir une vision claire du projet commun
- Savoir faire passer son message
- Valoriser les comportements positifs
- Mettre en cohérence actes et discours

CONTENU DU JOUR 2 :

4 - Le manager coach

- Faire monter en compétence ses collaborateurs
- Donner des « feedbacks » positifs : réduire incertitudes, quiproquos, malentendus
- Faire dire plutôt que dire
- Gérer le stress des collaborateurs
- Passer du réactionnel au relationnel : les techniques les plus efficaces

5 - Le manager organisateur

- Mieux gérer ses priorités et celles de son équipe
- Passer du savoir-faire au savoir-faire faire
- Les clés de la délégation efficace
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire
- Réussir à être rigoureux avec la méthode et souple avec les personnes.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.