

## Programme

## "Le métier de manager"

Contexte Dans sa fonction de manager, le responsable d'un point de vente ou d'une agence est

amené à diriger, organiser et animer.

**Public** Tous les collaborateurs appelés à diriger des équipes.

Pré-requis Aucun

**Durée** 5 jours soit 35 heures (2 sessions de 2 jours consécutifs + 1 jour).

**Coût** En inter : 2450 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 stagiaires maximum.

En intra et sur mesure, nous consulter.

## Objectifs généraux

• Optimiser la fonction du manager pour mieux répondre aux enjeux de l'entreprise.

# Objectifs opérationnels / Aptitudes et compétences visées

• Appliquer les règles de communication.

• Optimiser son organisation.

• Utiliser les bases de l'animation commerciale.

## Méthodes et Outils pédagogiques

- Jeux de rôles filmés pour :
  - Prendre conscience des habitudes, automatismes et croyances.
  - Appliquer et mieux mémoriser les différentes techniques.
- Evaluation des connaissances en début et fin de formation.
- A l'issue de la formation, sont remis au stagiaire :
  - Un support de cours reprenant l'essentiel des notions abordées,
  - Une attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation.

### Contenu pédagogique

#### 1. Test initial d'évaluation

#### 2. Le management

- Les principales fonctions du manager
- Les styles de management
- Connaître son style de management
- Adapter son style de management

### 3. Le changement

- Pourquoi est-ce si difficile?
- Gérer le changement
- Clarifier le changement
- Formaliser le changement

#### 4. La communication

- Verbale et para-verbale
- Non-verbale
- Avec les sens
- Par la reformulation
- Par les questions

## 5. L'organisation

- Planifier et organiser le temps
- Planifier en équipe
- Cultiver la pro-activité
- La grille EMOFF
- La cohésion de l'équipe

### 6. L'animation

- Pratiquer l'assertivité
- Montrer l'exemple
- Utiliser la communication
- Activer les leviers de motivation
- Favoriser l'initiative et la créativité
- Savoir féliciter
- Soigner l'accueil des nouveaux
- Développer et fidéliser la clientèle
- Communiquer par les questions

### 7. Test final d'évaluation

