

Programme

Formation "Le Métier de Manager"

Public	Tout collaborateur appelé à diriger des équipes.
Prérequis	Aucun.
Durée	5 jours (2 sessions de 2 jours consécutifs + 1) soit 35 heures.
Horaires	8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00.
Type de formation	☒ Intra-entreprises ☐ Inter-entreprises
Mode de réalisation	☒ Présentiel ☐ A distance
Délai d'accès	Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre.
Modalités d'accès	Par votre supérieur hiérarchique ou service RH.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : En amont de l'action, le donneur d'ordre s'engage à nous avertir de la présence d'un participant en situation de handicap afin de valider son inscription et mettre en œuvre les aménagements nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Notre Référent Handicap : Georges REBAGLIATO

Contacts Georges REBAGLIATO Tél : 06 14 62 72 44 Mail : georges.rebagliato@telos-consultant.com

Coûts En inter : 2450 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 participants maximum.
En intra et sur mesure, nous consulter.

Formateur pour cette action : Georges REBAGLIATO - **Certifié qualité ICPF Pro : Niveau Expert**

- Manager industriel (Diplômé niveau II)
- Maîtrise en communication
- Maître Praticien en P.N.L.
- Morpho Psychologue
- 21 ans d'expérience terrain (vente et management)
- Plus 20 ans de pratique du métier de formateur
- Formateur AEC DISC®

Objectif pédagogique : Optimiser la fonction du manager pour mieux répondre aux enjeux de l'entreprise.

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

- * Se connaître pour mieux manager
- * Appliquer les règles de communication.
- * Maximiser son organisation.
- * Exploiter les bases de l'animation commerciale.

Moyens pédagogiques :

- * Paper board ou tableau blanc.
- * Caméra
- * Vidéo projecteur
- * Support de formation, Stylo

Méthodes pédagogiques axées sur des besoins opérationnels :

- * Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- * Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions-réponses, feed-back (dire et faire dire).
- * Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, simulations, jeux de rôles (faire et faire faire) restitués par vidéo.

Suivi :

- * Feuille d'émargements par demi-journée signée conjointement par l'apprenant et le formateur.
- * Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation de l'apprenant.
- * Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

Evaluation :

- * Evaluation des connaissances de l'apprenant en début et fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Mises en situation filmées.
- * Etudes de cas rapportés par les apprenants.
- * Evaluation de la formation à chaud, par l'apprenant, en fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Evaluation de la formation à froid, par l'apprenant, 3 mois environ après l'action initiale, sous forme de questionnaire.

Contenu du parcours

I. Test initial d'évaluation de l'apprenant : sous forme de questionnaire, en début de formation.

I. Se connaître pour mieux manager

A. Le management

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

B. Le changement

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

II. Appliquer les règles de la communication

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

III. Maximiser son organisation

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

IV. Exploiter les bases de l'animation commerciale

- 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

Modes d'évaluation et validation : jeux de rôle et questionnaires amont / aval.

V. Test final d'évaluation de l'apprenant : à chaud sous forme de questionnaire, en fin de formation.

VI. Evaluation à chaud de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, en aval de l'action.

VII. Evaluation à froid de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, trois mois environ après l'action initiale.