

## Devis programme de formation en présentiel

### LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#### Programme

##### **Manager et animer son équipe :**

Se positionner en tant que manager, clarifier son rôle et sa mission, quel est mon style de management

Adapter son management en fonction des personnes et des résultats: quel est le profil de mes équipiers : sont ils compétents, sont ils motivés ? quand être directif, participatif, persuasif, délégatif ?

##### **Motiver individuellement et collectivement son équipe**

Motiver au quotidien : qu'est-ce qui motive mes collaborateurs, comment encourager, comment casser la routine,

Réussir des briefings commerciaux motivants : structurer ses réunions, animer un briefing

Aborder et résoudre les cas difficiles : entretien de recadrage, entretien de remotivation

##### **Coach et accompagner son équipe**

Définir clairement les objectifs commerciaux à atteindre

Mesurer les résultats par rapport aux engagements de chacun et mettre en évidence le décalage

Développer une écoute active pour découvrir s'il s'agit d'un problème de compétence ou de motivation.

Négocier un plan de progrès

Choisir une action de motivation adaptée (accompagnement ou formation, individuelle ou collective)

Préparer le bilan et sanctionner les résultats.

Reconnaître la performance.

##### **Former mon équipe**

Débuter sa formation : créer un climat de confiance, gérer le temps en animation.

Clarifier une demande de formation : bien cadrer son intervention de formateur, comprendre votre public et ses attentes, définissez des objectifs pédagogiques pertinents.

Structurer une session de formation : concevoir un module de formation, élaborer une progression pédagogique, identifier et choisir une méthode pédagogique, rédiger la fiche technique de votre formation, utiliser les aides pédagogiques de l'animateur

Réussir l'animation d'une formation : vous êtes un acteur de théâtre, vous êtes un « psy », vous êtes animateur de jeu télé, adapter vos pratiques d'animation au profil de vos participants

Évaluer les acquis de formation : évaluer à chaud, le suivi de la formation.

#### Objectifs pédagogiques

Acquérir et/ou consolider les règles de base pour devenir un manager efficace

#### Public

Toute manager de proximité ayant à manager une équipe

#### Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

#### Nature de la formation

Action de développement de compétences

#### Durée de la formation

5 jours (35 heures)

#### Date et lieu

A définir

#### Intervenant

Micky GAUDICHAU

Formateur expert reconnu dans son métier

#### Nombre et noms des stagiaires

X personnes

#### Tarif

1750€ ht / par stagiaire (inter)

5250€ ht/votre équipe chez vous (intra)

#### Contact

Micky GAUDICHAU

06-15-91-18-03

Micky.gaudichau@actiloisirs.fr

#### Moyens, méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Alternance de méthodes magistrales et participatives, jeux de rôles, QCM

Test validation d'acquis, mise en situation et grille d'évaluation