

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT REUSSIR SA PRISE DE FONCTION DE RESPONSABLE D'AGENCE

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

COMPRENDRE SON ROLE DE MANAGER



CONNAITRE LE STYLE DE MANAGEMENT ADAPATE AUX CIRCONSTANCE ET AU COLLABORATEUR



REPERER LES ACTES MANAGERIAUX DU QUOTIDIEN

DDOCDAMME

- COMPRENDRE SON ROLE DE MANAGER
 - Identifier les leviers de la légitimité du manager
 - Dépasser l'expertise pour être pleinement dans son rôle
 - Etablir un cadre commun et des règles du jeu efficaces
 - Se synchroniser avec son supérieur
- 2 ADAPTER SON STYLE DE MANAGEMENT
 - Identifier le profil couleur de ses collaborateurs
 - Diagnostiquer le niveau de compétences et d'implication de chacun
 - Définir le styles de management adaptés
- OEVELOPPER SES APTITUDES A LA COMMUNICATION
 - Prendre conscience de son « cadre de référence »
 - Développer une écoute active
 - Comprendre sans juger : attitudes de Porter
 - Faire face au stress / agressivité
 - Expérimenter la communication assertive
- 4 MANAGER AU QUOTIDIEN
 - Mettre en place des réunion d'équipes efficaces
 - Fixer des objectifs, contrôler, donner des signes de reconnaissance
 - Connaître les critères d'une délégation efficace
 - Exprimer son courage managérial sans démotiver
 - Faire face à un conflit ou un problème relationnel

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

• Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: http://clhommeconseil.com/avis.php

DUREE

4 jours (Séquentiel) - 28h Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Tout manager en prise de fonction ou en poste depuis moins d' 1 an Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

DDE DECLIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAL

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIE

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entrainement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel

C L'Homme Conseil – www.clhommeconseil.com - celinelanglois@clhommeconseil.com Enregistrement sous le n° 72 33 09553 33 préfecture de la Gironde – Siret 804 506 038 00020 – APE 8559A EURL Capital 2000 € - TVA intracommunautaire FR00 804506038