

C L'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

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

1. COMPRENDRE SON ROLE DE MANAGER
2. CONNAITRE LE STYLE DE MANAGEMENT ADAPATE AUX CIRCONSTANCE ET AU COLLABORATEUR
3. REPERER LES ACTES MANAGERIAUX DU QUOTIDIEN

PROGRAMME

1 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

3 DEVELOPPER 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

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

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

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

TARIFS

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

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