

PUBLIC VISÉ

Managers

PRÉ REQUIS

Aucun

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Formation intra entreprise en présentiel, possible également en distanciel.
Dates à convenir avec le client, délai d'anticipation 4 semaines minimum.

DURÉE

2 jours (14 heures)

HORAIRES

Matin : 9H00 - 12H30

Après-midi : 13H30 - 17H00

LIEU

A définir

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 4 à 8 stagiaires

PRIX

A partir de 2 200 € HT / jour et hors frais de déplacement et d'hébergement – Nous consulter pour un devis personnalisé

ACCESSIBILITE

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Nos salles des formation sont aménagées pour faciliter l'accès et l'usage au personnes à mobilité réduite.

Nous adaptons systématiquement le contenu de nos formations à votre handicap dans la mesure du possible.

PROGRAMME DE FORMATION

Devenir un Leader inspirant et motivant / Management

INTITULÉ DE LA FORMATION

Devenir un Leader inspirant et motivant

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, les participants disposeront de méthodes et d'un savoir-faire immédiatement utilisable qui leur permettront de :

- Maîtriser les techniques de management
- Savoir identifier des objectifs commerciaux et managériaux
- Renforcer la qualité du coaching commercial

FORMATEURS

Voir expériences et compétences de notre équipe de formateurs sur :
<https://www.practys-conseil.com/notre-equipe>

CONTENU DE LA FORMATION :

Travail préparatoire :

Analyse des fonctionnements actuels de Management des équipes

- Entretiens individuels avec les Managers
- Audit du mode opérationnel

PROGRAMME DE FORMATION

Devenir un Leader inspirant et motivant / Management

JOUR 1

Introduction, tour de table des attentes

1. Introduction au Management :

- Les clés de conduite du changement commercial
- Les 4 approches pour faire passer un message

2. Le Management Situationnel

- Comment adapter son management au niveau de développement du collaborateur ?
- Comment maîtriser et combiner les styles participatif et directif ?
- Comment fixer un objectif motivant ?

3. Le Management Comportemental

- Comment adapter son style de management à la personnalité du collaborateur ?
- Vue d'ensemble des matrices existantes en matière de management comportemental

JOUR 2 :

1. Le Coaching Commercial

- Comment définir le coaching ? Quand et Comment coacher ses collaborateurs ?
- Comment questionner agilement le commercial ? La méthode GROW pour donner un feedback constructif.

2. Savoir gérer les objections de ses collaborateurs

- Comment appréhender les critiques de ses collaborateurs ?
- Comment se servir des techniques de réponses aux objections ?
- Comment recadrer efficacement un collaborateur

PROGRAMME DE FORMATION

Devenir un Leader inspirant et motivant / Management

3. L'excellence de la Réunion d'équipe

- Bonnes pratiques de réunion d'équipe (objectif, état d'esprit, préparation, agenda, fréquence, durée)
- Exercice de simulation de réunion équipe
- Revue du modèle de réunion d'équipe
- Comment démarrer sa réunion d'équipe avec impact ?

4. Approche synthétique : les 4 clés du Leadership

- Comment incarner les 4 dimensions sur lesquels un manager peut agir ?
- Leader Inspirant, Juge Equitable, Sparring Partner, Facilitateur de Performance

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et participative.
- Apport de connaissances théoriques (Exposés).
- Etudes de cas. Cas concrets des participants. Echange d'expériences.
- Travaux de groupes et sous-groupes.
- Supports pédagogiques : supports de formation, vidéos de formation.
- Moyens techniques : salle de formation, matériel video, paperboard.

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de formation - paper-board – matériel de vidéo projection

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu : évaluation individuelle (retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration), quizz, exercices, jeux de rôles évalués
- Evaluation de la formation par le stagiaire

SANCTION DE LA FORMATION

- Remise d'une attestation de fin de formation.