

ANIMER UNE ÉQUIPE FINANCIÈRE

2 jours

DÉVELOPPER UN MANAGEMENT EFFICACE ET MOBILISATEUR AU SEIN DES ÉQUIPES FINANCIÈRES

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉFINIR LE RÔLE DU FINANCIER

- › Reconnaître les évolutions du rôle du financier
- › Identifier le cadre d'action du financier
- › Construire le référentiel des compétences financières et les missions-clés
- › Développer les dimensions du rôle du financier

Les 3 postures-clés du financier

Grille de positionnement

MANAGER ET ÉVALUER SON ÉQUIPE

- › Connaître son style dominant et adapter son mode de management
- › Adopter les bonnes postures pour influencer et convaincre (sans autorité)
- › Fixer des objectifs pertinents
- › Évaluer les performances individuellement et collectivement

Cas pratique : formuler des objectifs SMART

Exemple de grille d'évaluation

Réflexion de groupe : « Mener un bon entretien d'évaluation »

DÉVELOPPER LES TALENTS

- › Accompagner la montée en compétences
- › Évaluer les besoins de formation

Parcours de montée en compétences

ADAPTER SA COMMUNICATION POUR MOBILISER SON ÉQUIPE

- › Se connaître pour mieux se gérer
- › Connaître les autres pour mieux gérer sa relation
- › Adapter sa communication au profil de l'interlocuteur
- › Les écueils et pièges à éviter

Brainstorming en plénière : « Pourquoi communique-t-on ? »

Questionnaire d'autodiagnostic

Analyse des différents profils

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

- › Identifier les freins au changement
- › Accompagner les collaborateurs à chaque étape du changement
- › Jouer un rôle de facilitateur
- › Traiter les objections et s'affirmer dans les situations de tension

Réflexions de groupe et restitution en plénière

Partages d'expérience



OBJECTIFS

Mieux se connaître pour mieux s'adapter.
 Adapter son mode de management aux spécificités de ses équipes.
 Développer les compétences de son équipe et les parcours de carrière.
 Adopter les postures favorisant l'échange, la coopération et l'adhésion.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation qui vous aide à adopter les postures managériales favorisant l'échange, la coopération et l'engagement au sein de votre équipe financière. Des techniques de management simples et directement mobilisables pour faire face aux situations à fort enjeu professionnel. Une pédagogie active alliant quiz, auto-diagnostics, cas pratiques et jeux de rôle, pour ancrer les comportements efficaces et les transposer à vos réalités métier. Un accompagnement centré sur la mise en pratique, pour valider les acquis tout au long de la formation et favoriser leur application immédiate en situation de travail.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs et contrôleurs financiers, Responsables financiers, consolidation et comptabilité. Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Pendant la session : alternance de supports, d'illustrations et de cas pratiques. Un véritable travail de transposition aux situations métier des participants est proposé. Les quiz, questionnaires d'auto diagnostic, jeux de rôles et mises en situation spécifiques au management des équipes financières contribuent à donner du sens et une réalité opérationnelle au volet comportemental. Ces différents échanges permettent de s'assurer de l'acquisition des connaissances tout au long de la formation. Après : apports documentaires. L'animateur est disponible pour répondre à toute question relevant de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
 les 22 et 23 janvier 2026
 les 25 et 26 mars 2026
 les 6 et 7 octobre 2026

FinHarmony :
 les 7 et 8 octobre 2025

Sessions en régions :
www.gereso.com/FHEFIN

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret [][][][][][][][][][][][][][][][][][][][][][]

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][] Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv