

LEADERSHIP POUR MANAGERS COMMERCIAUX



2 jours

PRATIQUER UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

PROGRAMME DE LA FORMATION

CRÉER LE LIEN ENTRE ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- › Identifier le rôle vertueux du manager dans le relais des orientations stratégiques
 - intégrer la différence entre objectifs stratégiques et objectifs opérationnels
 - la posture managériale en lien avec les orientations stratégiques
- › Faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques
 - comment structurer son message auprès de vos collaborateurs
 - comment impliquer les collaborateurs aux orientations stratégiques

Jeu de rôle : faire adhérer les collaborateurs aux orientations stratégiques

ENJEUX ET POSTURE DU MANAGER COACH, UN MANAGEMENT FÉDÉRATEUR

- › Identifier les différences entre le management, le leadership et le management coach
- › Comment passer de manager à leader ?

Test : mes orientations de leadership

- › Comment passer de manager à manager-coach ?
 - la posture coach pour faire progresser vos collaborateurs
 - comment rendre vos collaborateurs acteurs de la réussite grâce à votre posture coach
 - responsabiliser vos collaborateurs grâce à votre posture coach

Jeu de rôle : adopter une posture de manager-coach lors d'un entretien avec un de vos collaborateurs

- › Les quatre piliers du développement des compétences des collaborateurs

Atelier : identifier la phase d'apprentissage de vos collaborateurs

- › Les quatre niveaux de maturité des collaborateurs

Intégrer le leadership situationnel

- › Gérer les décalages entre objectifs de moyens et objectifs de résultats
 - intégrer la différence entre un objectif de moyen et un objectif de résultat
 - débriefer vos collaborateurs sur leurs objectifs de moyens et de résultat

Cas pratique : construire votre matrice d'objectifs de moyens et de résultats

Jeu de rôle : mener un entretien "moyens versus résultats" avec un de vos collaborateurs

FÉDÉRER SON ÉQUIPE AUTOUR D'UNE IDENTITÉ COMMUNE

- › Exploiter l'intelligence collective de votre équipe
- › Faciliter l'agilité et la créativité au quotidien

Jeu de rôle : s'entraîner à fédérer une équipe autour d'un thème commun

OBJECTIFS

Adopter la posture du manager coach pour un management fédérateur.
Accompagner vos collaborateurs dans la mise en œuvre de leurs objectifs de moyens.
Fédérer vos équipes autour d'une stratégie commune.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain. Les outils, méthodologies et conseils personnalisés d'une consultante expert.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous managers
Il est nécessaire de disposer d'une expérience réussie et d'être en poste en tant que manager

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

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

TARIFS

1 550 € HT - Réf : MPC-LEMA

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 11 et 12 mars 2024
les 27 et 28 mai 2024
les 21 et 22 octobre 2024
les 2 et 3 décembre 2024

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).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... 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

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....
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/cgv/	

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO