

# LE MANAGER TACTIQUE, GAGNANT ET CHAMPION



## 3 jours

### ALIGNER ET MOBILISER SON ÉQUIPE VERS L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### PREMIÈRE PARTIE

##### LE MANAGER TACTIQUE (1 JOUR - MSBT)

- › Identifier le programme de la journée et se connecter au groupe
- › Mobiliser autour des règles du jeu co-construites et approuvées par tous
- › Aligner l'équipe sur une ambition et une vision partagées
- › Prioriser les objectifs pour répondre aux attentes des parties prenantes
- › Piloter le développement des compétences individuelles et collectives
- › Gérer la complémentarité au sein de son équipe avec objectivité
- › Synthèse des bonnes pratiques et passage à l'action

#### DEUXIÈME PARTIE

##### LE MANAGER GAGNANT (1 JOUR - MSBG)

- › Identifier le programme de la journée et se connecter au groupe
- › Fixer des buts pour marquer des points
- › Mobiliser l'équipe en s'appuyant sur le brief agile
- › Distinguer les différents types et objectifs de speeches
- › Gérer les temps faibles pour construire les victoires de demain
- › Initier la culture et l'aptitude au changement
- › Synthèse des bonnes pratiques et passage à l'action

#### TROISIÈME PARTIE

##### LE MANAGER CHAMPION (1 JOUR - MSBC)

- › Identifier le programme de la journée et se connecter au groupe
- › Intégrer les éléments clés de la contribution individuelle à la performance collective
- › Ritualiser les points individuels pour mobiliser en continu
- › Fixer ensemble des objectifs motivants et se concentrer sur les actions
- › Composer avec les facteurs de motivation et de démotivation
- › Synthèse des bonnes pratiques et passage à l'action



#### OBJECTIFS

- Favoriser la cohésion et l'efficacité collective.
- Gérer les succès et les revers.
- Faciliter l'adaptation au changement.
- Développer la performance individuelle de chaque membre de son équipe pour maximiser le potentiel collectif.
- Atteindre ensemble les objectifs fixés en combinant harmonieusement les contributions individuelles.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'intervenant dispose d'une double expertise particulièrement ad hoc au regard des sujets abordés : votre formateur est à la fois un champion sportif de haut niveau et un consultant-coach certifié intervenant en entreprise auprès de dirigeants et de managers
- Une formation constituée de 3 modules complémentaires pour acquérir les fondamentaux du management hiérarchique et les postures de leader en 3 temps d'apprentissage distincts

#### PROFIL DES PARTICIPANTS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant renforcer leur identité managériale, améliorer leur style de management et leur rôle de développeur de compétences et d'autonomie

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

#### SUIVI ET ÉVALUATION

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

#### TARIFS

2 490 € HT ~~2 850 € HT~~ - Réf : MAN-MOMSBT

Validité : 30 juin 2024

# LE MANAGER TACTIQUE

1 jour

## ALIGNER SON ÉQUIPE EN CONCILIANT SINGULARITÉ ET COMPLÉMENTARITÉ

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### IDENTIFIER LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE ET SE CONNECTER AU GROUPE

- › Programme, règles du jeu
- › Présentation et attentes
- › Inclusion

##### Ice breaker d'inclusion :

- trouver un maximum de points communs
- partager une anecdote sportive

#### MOBILISER AUTOUR DES RÈGLES DU JEU CO-CONSTRUITES ET APPROUVÉES PAR TOUS

- › Règles / obligations externes
- › Cadre de jeu, règles internes à l'équipe consenties
- › L'art du cadre et de la souplesse

##### Starfish SSCC sur le terrain / Passes

#### ALIGNER L'ÉQUIPE SUR UNE AMBITION ET UNE VISION PARTAGÉES

- › Clarifier la notion de vision : éléments constitutifs
- › Identifier les parties prenantes : attentes et enjeux
- › Réaliser un état des lieux 360 en collectif

##### Cartographie des parties prenantes en sous-groupe, Analogie club, médias, actionnaires, supporters, équipes, staff...

#### PRIORISER LES OBJECTIFS POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES DES PARTIES PRENANTES

- › Cibler les engagements tactiques
- › Définir les objectifs associés
- › Évaluer les activités et les compétences clés de l'équipe

##### Analogies basket (taille, vitesse / pivot, attaquant, banc...)

##### Le terrain des activités et des compétences : atouts et faiblesses

#### PILOTER LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES

- › Cibler le Sweet Spot de ses joueurs
- › Distinguer les types de savoirs des compétences : soft et hard skills, de l'expertise métier aux compétences transversales
- › Prioriser le développement des compétences clés pour répondre aux engagements

##### Matrice des compétences des "joueurs" : photo du niveau des compétences attendues

#### GÉRER LA COMPLÉMENTARITÉ AU SEIN DE SON ÉQUIPE AVEC OBJECTIVITÉ

- › Mener une analyse différenciée et objective : faits et perception
- › Identifier les pratiques gagnantes dans la mécanique croyances / résultats
- › S'appuyer sur la complémentarité et les leviers de la coopération

##### Principes de cadre de référence

##### Mécanique croyance / résultats et socle de la coopération

#### SYNTHÈSE DES BONNES PRATIQUES ET PASSAGE À L'ACTION

- › Réactivation de fin de journée

##### Quiz : l'équipe gagnante marque 10 points : colle ou panier ?

- paniers à 1, 2 ou 3 points (selon la distance)
- questions à 1 ou 2 points (selon la difficulté)



#### OBJECTIFS

- Concilier la singularité et la complémentarité des collaborateurs au sein de son équipe.
- Favoriser la cohésion et l'efficacité collective.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'intervenant dispose d'une double expertise particulièrement ad hoc au regard des sujets abordés : votre formateur est à la fois un champion sportif de haut niveau et un consultant-coach certifié intervenant en entreprise auprès de dirigeants et de managers
- Des approches théoriques et pratiques, au travers d'analogies avec le sport, des activités ludiques en sous-groupes, des études de cas, des exercices pratiques, des mises en situation et des partages d'expérience

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant renforcer leur identité managériale, améliorer leur style de management et leur rôle de développeur de compétences et d'autonomie

#### 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'émergence et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

#### PROCHAINES SESSIONS

Sessions en régions :

[www.gereso.com/MSBT](http://www.gereso.com/MSBT)

# LE MANAGER GAGNANT

## 1 jour

### MOBILISER POUR VIVRE ENSEMBLE LES SUCCÈS... ET LES REVERS !

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### IDENTIFIER LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE ET SE CONNECTER AU GROUPE

- › Programme, règles du jeu
- › Présentation et attentes
- › Inclusion

Ice breaker : cri de ralliement pour la journée, et blason / emblème (forme, prénoms, animal symbolisant les forces communes)

#### FIXER DES BUTS POUR MARQUER DES POINTS

- › Piloter les efforts et les résultats
- › Fixation, accompagnement, évaluation
- › Notion d'effort et de résultat

Objectifs, indicateurs clés, tableaux de bord

Axes de progrès collectifs

Atelier de passes

#### MOBILISER L'ÉQUIPE EN S'APPUYANT SUR LE BRIEF AGILE

- › Distinguer les types de rituels collectifs briefs / réunion
- › Points équipes pour mobiliser en continu : brief agile (périodique ou ponctuel)

Brief agile et Kanban : mise en situation sur le terrain

#### DISTINGUER LES DIFFÉRENTS TYPES ET OBJECTIFS DE SPEECHS

- › Triangle d'or de la communication (NV, V, PV)
- › Les trois styles : calme (tactique), guerrier (émotions), non-verbal (connexion)
- › "Pep talk" et "débriefer" : avant, pendant, après

Préparation et mise en situation (cas réel) en sous-groupes

#### GÉRER LES TEMPS FAIBLES POUR CONSTRUIRE LES VICTOIRES DE DEMAIN

- › Acceptation, incarnation, solutions (croyance, intention)
- › Quicks wins et valorisation
- › Cross-working et temps faibles

Techniques feedback, signes de reconnaissance

Construire son plan de cross-working (sujets de fond, internes ou transverses)

#### INITIER LA CULTURE ET L'APTITUDE AU CHANGEMENT

- › Gestion des succès et des revers : célébration des réussites et analyse des échecs
- › S'adapter au changement : test and learn, fail fast

Savoir expérimenter

Construire un PDCA sur un sujet / problème

#### SYNTHÈSE DES BONNES PRATIQUES ET PASSAGE À L'ACTION

- › Réactivation de fin de journée

Quiz : l'équipe gagnante marque 10 points : Tirage au sort : colle / panier ?

- paniers à 1,2 ou 3 selon la distance

- questions à 1 ou 2 points selon difficulté



#### OBJECTIFS

- Motiver pour engager son équipe.
- Gérer les succès et les revers.
- Faciliter l'adaptation au changement.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'intervenant dispose d'une double expertise particulièrement ad hoc au regard des sujets abordés : votre formateur est à la fois un champion sportif de haut niveau et un consultant-coach certifié intervenant en entreprise auprès de dirigeants et de managers
- Des approches théoriques et pratiques, au travers d'analogies avec le sport, des activités ludiques en sous-groupes, des études de cas, des exercices pratiques, des mises en situation et des partages d'expérience

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant renforcer leur identité managériale, améliorer leur style de management et leur rôle de développeur de compétences et d'autonomie

#### 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

#### PROCHAINES SESSIONS

Sessions en régions :

[www.gereso.com/MSBG](http://www.gereso.com/MSBG)

# LE MANAGER CHAMPION

1 jour

## DE LA ROUTINE DE PERFORMANCE À L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### IDENTIFIER LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE ET SE CONNECTER AU GROUPE

- › Programme, règles du jeu
- › Présentation et attentes
- › Inclusion

Ice breaker : rencontre avec le sportif de ses rêves (binôme)

#### INTÉGRER LES ÉLÉMENTS CLÉS DE LA CONTRIBUTION INDIVIDUELLE À LA PERFORMANCE COLLECTIVE

- › Finalité commune : objectifs collectifs, individuels et de contribution
- › Triptyque de la performance

L'union (des forts) fait la force

Interdépendance, expertise

Illustrer : efficacité, qualité perçue et efficience

#### RITUALISER LES POINTS INDIVIDUELS POUR MOBILISER EN CONTINU

- › Rituels : types d'entretiens
- › Structure d'entretien en losange
- › Triangle "régulation"

Illustrer des losanges déséquilibrés

Le top des bonnes pratiques (binôme)

Démo et faire deviner la bonne pratique

#### FIXER ENSEMBLE DES OBJECTIFS MOTIVANTS ET SE CONCENTRER SUR LES ACTIONS

- › Objectifs PAMM
- › Jalons intermédiaires et calibrage
- › Plan d'accompagnement individualisé
- › Notions effort versus résultat

Formuler des objectifs et construire en binôme un plans d'action individualisé

#### COMPOSER AVEC LES FACTEURS DE MOTIVATION ET DE DÉMOTIVATION

- › Facteurs internes et externes
- › Motivation versus Démotivation
- › Leviers pour agir

Motivé ou démotivé ?

Découverte des cartes et mises en situation "joueurs" et illustrations avec les membres de son équipe

Exercices et illustrations en binôme

#### SYNTHÈSE DES BONNES PRATIQUES ET PASSAGE À L'ACTION

- › Réactivation de fin de journée

Quiz : l'équipe gagnante marque 10 points : Tirage au sort : colle / panier ?

- paniers à 1,2 ou 3 selon la distance

- questions à 1 ou 2 points selon difficulté



#### OBJECTIFS

- Accompagner individuellement les collaborateurs en identifiant et en répondant à leurs besoins spécifiques.
- Développer la performance individuelle de chaque membre de son équipe pour maximiser le potentiel collectif.
- Atteindre ensemble les objectifs fixés en combinant harmonieusement les contributions individuelles.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- L'intervenant dispose d'une double expertise parfaitement adaptée aux sujets abordés : votre formateur est à la fois un champion sportif de haut niveau et un consultant-coach certifié intervenant en entreprise auprès de dirigeants et de managers
- Des approches théoriques et pratiques, au travers d'analogies avec le sport, des activités ludiques en sous-groupes, des études de cas, des exercices pratiques, des mises en situation et des partages d'expérience

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant renforcer leur identité managériale, améliorer leur style de management et leur rôle de développeur de compétences et d'autonomie

#### 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

#### PROCHAINES SESSIONS

Sessions en régions :

[www.gereso.com/MSBC](http://www.gereso.com/MSBC)

## 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.....

*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/](http://www.gereso.com/cgv/)

**Prise en charge (si parcours certifiant) :**  
 CPF  Entreprise  OPCO