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

DEUXIÈME PARTIE

LE MANAGER GAGNANT (1 JOUR - MSBG)

› Fixer des buts pour marquer des points
› Mobiliser l'équipe sur des temps collectifs agiles
› Adapter sa communication aux différents types et objectifs de speechs
› Gérer les temps faibles pour préparer les victoires de demain

TROISIÈME PARTIE

LE MANAGER CHAMPION (1 JOUR - MSBC)

› Maximiser la contribution individuelle à la performance collective
› Agir sur les leviers de la motivation en s'adaptant aux individualités
› Élaborer et suivre les plans d'accompagnement personnalisés
› Optimiser sa communication pour accompagner en continu

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-diagnosticque 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

2 540 € HT ~~2 850€ HT~~ - Réf : MAN-MOMSBT

Validité : 30 juin 2025

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

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
› Evaluer les activités et les compétences clés de l'équipe

Analogie 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 perceptions
› Identifier les pratiques gagnantes dans la mécanique croyance / résultats
› S'appuyer sur la complémentarité et les leviers de la coopération

Principe 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 de synthèse sur tous les éléments vus au cours de la journée

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

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 20 mars 2025

LE MANAGER GAGNANT

1 jour

MOBILISER POUR VIVRE ENSEMBLE LES SUCCÈS… ET LES REVERS !

PROGRAMME DE LA FORMATION

FIXER DES BUTS POUR MARQUER DES POINTS

› La fixation, l'accompagnement et l'évaluation des objectifs
› La notion d'effort et de résultat
› Les indicateurs clés, les tableaux de bord et les plans de progrès
Objectifs, indicateurs clés, tableaux de bord
Atelier de définition d'objectifs.

MOBILISER L'ÉQUIPE SUR DES TEMPS COLLECTIFS AGILES

› Les différents types de temps collectifs : les réunions et le brief
› Les pratiques gagnantes. pour mobiliser en continue
› La planification et le suivi des actions
[Analyser] Études de cas et préparation de réunion à fort enjeux pour l'équipe
[Expériementer] Mise en situation de conduite de réunions / briefs

ADAPTER SA COMMUNICATION AUX DIFFÉRENTS TYPES ET OBJECTIFS DE SPEECHS

› Le triangle d'or de la communication et les principes clés
› Les 3 styles de communication managériale adaptés aux contextes
› La structuration des discours pour les temps clés de l'équipe.
Préparation et mise en situation de discours : pep-talk et debrief
Exercices pratiques d'adaption du style de communication aux enjeux et situations

GÉRER LES TEMPS FAIBLES POUR PRÉPARER LES VICTOIRES DE DEMAIN

› L'acceptation des temps faibles et la recherche d'opportunités
› La valorisation des initiatives et des "quick wins"
› L'adaptation au changement et l'importance de l'expérimentation
[Evaluer] Retours d'expérience : célébration des réussites et analyse des difficultés.
[Expériementer] Mises en situation de feedback et de reconnaissance.
[Découvrir] Principes de cross-working, test and learn, fail fast

OBJECTIFS

- Fixer des buts pour mobiliser l'équipe vers l'atteinte des résultats.
- Gérer les temps faibles pour préparer les succès futurs.
- Adapter sa communication aux enjeux des différents temps collectifs.

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

Paris Montparnasse :
le 20 mars 2025

LE MANAGER CHAMPION

1 jour

DE LA ROUTINE DE PERFORMANCE À L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

PROGRAMME DE LA FORMATION

MAXIMISER LA CONTRIBUTION INDIVIDUELLE À LA PERFORMANCE COLLECTIVE

› La finalité commune : les objectifs collectifs et individuels
› Le triptyque de la performance : efficacité, qualité perçue et efficience
› L'expertise et l'interdépendance des champions au sein du collectif
[Application] Définition des objectifs collectifs et individuels.
[Découverte] Ateliers efficacité, qualité perçue et efficience
[Evaluer] Illustrations d'expertises individuelles pour des succès collectifs.

AGIR SUR LES LEVIERS DE LA MOTIVATION EN S'ADAPTANT AUX INDIVIDUALITÉS

› Les besoins individuels et les facteurs de motivation
› Les leviers pour agir sur la motivation individuelle
[Découverte] Les facteurs de motivation et de démotivation
Mises en situation motivation des individualités

ÉLABORER ET SUIVRE LES PLANS D'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉS

› L'adaptation des objectifs individuels clairs et motivants
› Les jalons intermédiaires et le calibrage des actions
› Le rôle de l'entraineur dans le plan d'accompagnement individualisé
Jeu de rôle de formulation d'objectifs
[Concevoir] Elaboration d'un plan d'action individualisé

OPTIMISER SA COMMUNICATION POUR ACCOMPAGNER EN CONTINU

› Les enjeux de la communication en face et face
› Les rituels de suivi individuel et les modalités
› L'approche du coach et les techniques de communication
Simulations d'entretiens en face à face pour rebooster
Passes de feed-back et de reconnaissance

OBJECTIFS

- Maximiser la contribution individuelle à la performance collective.
- Agir sur les leviers de la motivation en s'adaptant aux individualités.
- Suivre les plans d'accompagnement personnalisés.

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

Paris Montparnasse :
le 20 mars 2025

Le Mans :
le 13 mars 2025

Sessions en régions :
www.gereso.com/MSBC

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

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 ..... 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

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*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*