

## FORMATION AU MANAGEMENT

### OBJECTIF

Doter chaque participant des outils et techniques de management, leur permettant de piloter leurs équipes et de gérer toutes les situations, des plus anodines aux plus délicates.

### DUREE

2 jours.

### CONTENU

#### 1 - LES TECHNIQUES DE MISE EN ENERGIE DES COLLABORATEURS.

Technique N°1 : La mise en valeur du travail, des progrès et des résultats vers une VISION COMMUNE.

Principe: L'attention du manager pour l'activité du collaborateur détermine le degré de motivation de celui-ci dans la pratique de son métier (aucun métier n'est par essence motivant). Une Vision commune donnera le cap à atteindre.

- ▶ *Comment développer la motivation de chaque collaborateur dans la pratique de son métier ?*
- ▶ *Comment recentrer son équipe sur des objectifs ambitieux et des performances au quotidien ?*

Technique N°2 : L'entretien de remotivation.

Principe : La motivation « s'use » avec le temps.

- ▶ *Comment maintenir la motivation de chaque collaborateur à un haut niveau ?*
- ▶ *Comment recadrer un vendeur sur son comportement et ses non objectifs ?*

Technique N°3 : Les rituels managériaux.

Principe : La motivation collective nécessite la mise en place de rituels qui inaugurent le début et la fin des temps forts de l'activité.

- ▶ *Quel est mon rôle le matin, à midi et le soir avant mon départ du magasin ?*
- ▶ *Que dois-je faire pour le lancement de la journée, le booster et la fin de journée ?*

Technique N°4 : Les règles du jeu.

Principe : La cohérence et la cohésion de l'entreprise reposent sur la clarté et la précision des règles du jeu du manager.

- ▶ *Comment définir des règles du jeu motivantes et fédératrices dans son commerce, ses challenges, sa communication et sa cohésion d'équipe.*

Technique N°5 : La reprise d'autorité.

Principe : La crédibilité hiérarchique repose sur la capacité du management à sanctionner les hors-jeu de comportement et maintenir la cohésion de l'équipe.

- ▶ *Comment sanctionner les hors-jeu ? Le PAP*
- ▶ *Comment gérer les conflits internes ?*



## 2- LES TECHNIQUES DE PILOTAGE DES COLLABORATEURS

Technique N°6 : Le traitement de l'erreur, la non vente ou la non performance.

**Principe** : L'erreur ou la non réalisation d'objectifs peut toujours constituer le point de départ d'une formation, d'une remise en question, d'un entretien, d'un accompagnement individualisé.

- ▶ *Comment utiliser une erreur pour développer les compétences d'un collaborateur ?*
- ▶ *Comment mettre en place les méthodologies ?*

## 3- LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION :

- ▶ *Quelles sont les bonnes questions qui apportent de l'ACTION ?*
- ▶ *Comment identifier les freins, les obstacles à la communication et à la performance ?*
- ▶ *Comment ne pas rentrer dans la complaisance et la justification ?*
- ▶ *Comment négocier en interne ?*

### INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/06/2020.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2019 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.37.55.12.11 / P : 06.24.63.47.90  
E-mail : [vdupayage@energieconseil.net](mailto:vdupayage@energieconseil.net) - web : [www.energieconseil.net](http://www.energieconseil.net)