

PROGRAMME DE FORMATION

Management de proximité

DURÉE : 2 jours | 14 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser tous les outils de communication et de prise de décision d'un manager opérationnel; Négocier et vaincre les résistances.
- Renforcer votre pouvoir de persuasion; Anticiper les situations difficiles.
- Développer des comportements de coopération.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Formation à destination des managers et managers en devenir.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.



Modalités pédagogiques

MODALITÉS, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée en 100% présentiel par un formateur expert dans ce domaine.

Pédagogie inversée : Les apprenants sont invités à se familiariser avec les concepts de base et participer activement : Ils appondissent et clarifient en formation. Apprentissage actif par mises en situation : cas simulés, quiz et partages d'expérience, projet et correction croisées.

Ressources pédagogiques : paperboard, vidéoprojecteur ou écran TV, contenus multimédias, vidéos.

Supports pédagogiques utilisés : Vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz

Documentation remise aux stagiaires : programme, support de présentation, fiches synthétiques pratiques.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Audit des besoins et du niveau envoyé par mail à l'inscription, évaluations formatives pendant la formation sous forme de quiz, certificat de réalisation mentionnant l'évolution des acquis.

Formation qualifiante – validation de la formation : certificat de réalisation

Contenu pédagogique

Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

Adopter une posture de manager opérationnel

- Définir les missions et responsabilités d'un manager de proximité Identifier les styles de management et adapter sa posture en fonction des situations.
- Utiliser les techniques d'écoute active et de reformulation pour favoriser l'échange.
- Maîtriser les outils de communication managériale (réunions, briefings, feedbacks...).
- Prendre des décisions efficaces en s'appuyant sur des méthodes d'analyse rapide.

Développer son leadership et son influence

- Développer son leadership et son influence : différencier autorité, influence et pouvoir dans le rôle du manager de proximité.
- Appliquer les principes de persuasion et de communication assertive.
- Savoir motiver ses collaborateurs en identifiant les leviers de motivation individuels et collectifs.
- Développer une posture inspirante pour gagner en crédibilité et en impact.

Développer la coopération et gérer les résistances

- Développer la coopération et gérer les résistances : instaurer un climat de confiance et favoriser la coopération entre les équipes.
- S'approprier les techniques de gestion des désaccords et des résistances au changement.
- Pratiquer la négociation interne pour obtenir l'adhésion aux décisions.
- Adapter sa communication en fonction des personnalités et des enjeux.

Anticiper et gérer les situations complexes

- Anticiper et gérer les situations complexes : identifier les signaux faibles annonciateurs de tensions ou conflits.
- Définir une stratégie de gestion des conflits et savoir arbitrer efficacement.
- S'entraîner à gérer des situations difficiles (opposition, démotivation, surcharge...).
- Mettre en place un plan d'actions concret pour améliorer la gestion de son équipe.

Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluations

- Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.
- Évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
- Auto-positionnement avant et après la formation.