

## PROGRAMME DE FORMATION

### « MANAGER COACH »

#### Dernière mise à jour :

MARS 2024

#### Durée et horaires :

2 jours :

Jour 1 : 9h00 à 12h00 et de 13h15 à 17h30

Jour 2 : 9h00 à 12h00 et de 13h15 à 17h00

Durée totale : 14 heures

#### Prérequis :

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation.

#### Public :

Dirigeants, Managers

#### Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants s'approprient leur posture managériale, identifient leur manière d'interagir avec leurs équipes, mettent en place la mobilisation des apprentissages de cette formation alignée avec les enjeux fixés par l'entreprise au service de ses collègues.

Ce module de formation est optimal pour 15 participants.

Il est organisé autour d'apports théoriques et scientifiques, de mises en situation spécifiques aux enjeux de l'entreprise. Les compétences visées d'augmenter l'autonomie et la dynamique de motivation seront expérimentées grâce aux échanges. Nous aborderons les succès, les difficultés, l'avancement des actions en cours et l'approfondissent des compétences apportées sous l'angle théorique et pratique.

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

Prendre sa place et reconnaître celle des autres  
Comprendre les ressorts du travail en équipe  
Manager son équipe et prévenir les conflits  
Apprendre à définir des objectifs communs et à les atteindre

#### Délai d'accès - dates et lieu :

Délai d'accès : 3 semaines à partir de la validation de la commande

Dates : Les dates sont fixées d'un commun accord entre le client et le prestataire en tenant compte des délais d'accès.

Lieu : Chez le client ou toute salle de formation conforme à la réglementation ERP (Établissement Recevant du Public)

## Public visé :

Tout professionnel : collaborateur, manager ou indépendant souhaitant mettre en œuvre les bonnes pratiques de gestion de son temps pour optimiser le développement des ventes.

## Modalité d'évaluation :

Une évaluation préalable à l'inscription sera réalisée à l'aide d'un questionnaire.

Une évaluation des acquis tout au long de la formation et clôturée par un questionnaire est mis en place en fin de formation, sanctionnée par une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques abordés. Cette attestation sera délivrée à chaque apprenant à l'issue de la formation.

## Méthode pédagogique :

Une méthodologie pédagogique simple, rigoureuse et interactive, basée sur une alternance d'apports didactiques et de travaux pratiques, sur un rythme permettant une appropriation progressive des techniques et des enseignements.

Un programme en deux temps :

- Les processus, la dynamique et les impacts positifs d'une bonne gestion du temps
- Les étapes clefs et les temps forts de la relation client pour atteindre ses objectifs commerciaux

Sur lesquels PAIRSPECTIVES apporte des « meilleures pratiques », les participants partagent leurs pratiques, s'auto évaluent, s'entraînent et définissent leur plan progrès personnalisé

Le programme est adapté à l'actualité des participants dans le cadre de leurs objectifs commerciaux

## Ingénierie de la formation :

Conception du déroulement, préparation des exercices et cas, définition du cadre de diagnostic, réunions préparatoires.

## Dispositif mis en place :

Ce module de formation est optimal pour 9 participants.

Il est conçu pour être réalisée selon un format présentiel, sur demande peut être proposé en format distanciel.

En option : nous pouvons proposer un suivi personnalisé pour ancrer les actions mises en place.

## Tarifs :

Nos tarifs étant sur mesure, veuillez-nous en faire la demande à [contact@pairspectives.fr](mailto:contact@pairspectives.fr)  
Pour une demande de prise en charge : nous consulter.

## Accueil de personnes en situation de handicap possible :

Pour les personnes à mobilité réduite : nous pouvons vous les accueillir à condition d'être informés suffisamment à l'avance pour réserver une salle adaptée. Pour les autres familles de handicap : nous vous invitons à nous signaler la spécificité du handicap afin que nous puissions apporter une réponse adaptée en lien avec notre réseau de partenaires.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### MANAGER COACH Construire et développer son Identité managériale

#### Objectifs généraux de la formation :

- Quel manager je suis pour impacter et influencer ses équipes
- Mieux se connaître pour développer sa capacité de communication assertive
- Développer les compétences de son équipe : lever les freins, inclure du feed-back en profondeur
- Mobiliser et engager un collectif

#### PROGRAMME :

#### J1 : Moi, manager : Manager leader, communicant, agile

##### Developper son leadership : Mon style de leadership, Mon pitch

- Comprendre les différences entre management et leadership
- Connaître son style de leadership naturel et développer de nouveaux styles (roue des styles)
- Comprendre les ingrédients d'un discours impactant
- Prendre conscience son style charismatique naturel et de ses impacts
- Prendre confiance en soi en prise de parole

##### Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Communiquer avec les différentes personnalités (DISC)
- Communiquer de façon assertive et authentique (OSBD)

#### Jour 2 : Moi manager et les autres : Manager développeur, coach, mobilisateur

##### Développer les compétences de son équipe

- Développer ses équipes : les forces dans mon équipe (Gallup)
- Développer ses équipes- le mode coaching (Grow)
- S'approprier les postures adaptées à la conduite des entretiens (Postures)
- Savoir-faire un feed-back (encouragement, développement, recadrage) (process feed-back)

##### Animer et Engager : le pouvoir de la reconnaissance

- Communiquer une reconnaissance impactante (DISC)
- Comprendre les formes de reconnaissances (escalier de la reconnaissance)

##### Embarquer un collectif avec influence

- Comprendre la carte des partenaires
- Vivre la stratégie des alliés/feed-back
- Savoir animer une réunion participative

**Mises en situation/exercices :** Film, Dessin, Photolangage, Welcome wall, Échanges en sous-groupe et débrief général, jeux/exercice en grand groupe, jeux de rôle en binôme, trinôme avec observateur et quatuor