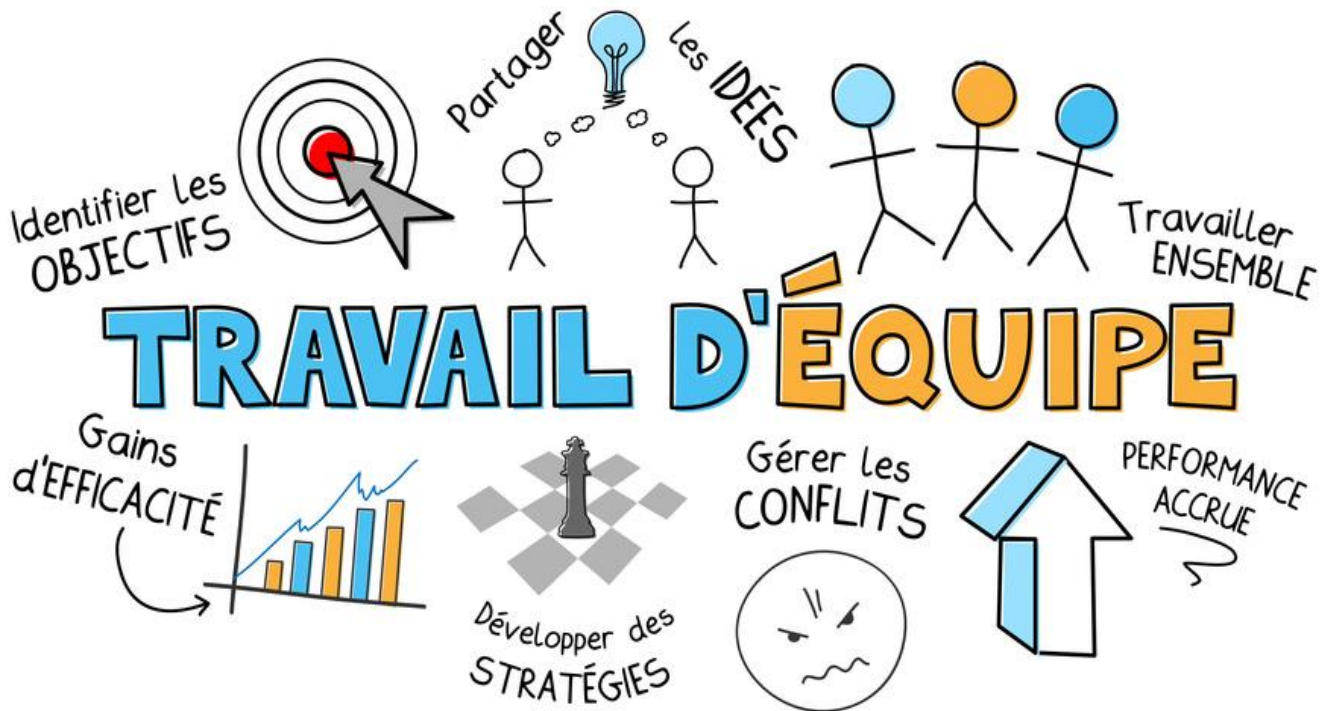




Programme de formation 2024 Module MANAGEMENT



- L'essentiel du management
- Le management intergénérationnel
- Le management dans un monde VICA

Public visé

- Chef d'entreprise
- Responsable de service
- Manager d'une force de vente itinérante ou sédentaire
- Chef des ventes
- Directeur commercial

Aucune durée d'activité professionnelle nécessaire

Pré requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Identifier les compétences clés du manager et son style de management
- D'adapter son management en fonction de l'autonomie de ses collaborateurs
- De disposer et d'utiliser un guide personnel de ses pratiques managériales afin développer des méthodes de cohésion d'équipe pour passer d'un groupe à une équipe et susciter l'adhésion de ses N-1 pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'entreprise
- Comprendre le mécanisme de la motivation et de la reconnaissance pour en faire de véritables leviers pour la montée en compétence de ses collaborateurs
- Savoir déléguer
- Maitriser les techniques de recadrage

Durée et modalité d'organisation

Dates : x

Durée : 2 jours / 14 heures

Horaires : 9h / 13h

14h / 17 h

En présentiel

En intra

Nombre participants : 8 maximum

Déroulé et contenu de la formation

Journée 1

- Le Management au 21eme siècle
- C'est quoi une équipe performante
- Le rôle du manager
- Les facteurs clés de succès du management bienveillant et exigeant
- Les 4 styles de management
- Le guide des pratiques managériales
- Quelles sont vos pratiques managériales

Journée 2

- La motivation
- La reconnaissance
- Cas pratiques de situations managériales
- Comment fédérer une équipe
- Comment déléguer
- Comment reconnaître
- Comment recadrer

Moyen d'encadrement

- Intervenant : Michel GARCIA Gérant de la SAS MGC depuis février 2012
- Formateur certifié DATADOCK et QUALIOPi
- Toutes les formations sont assurées par Michel GARCIA
- Face à face avec un formateur maîtrisant les techniques de management communication ,marketing et commerciales , disponible du lundi au samedi de 8h00 à 19h00
- Expérience de plus de 25 ans dans toutes tailles d'entreprises et d'organisations
- Ex Directeur commercial et marketing d'un groupe mondial leader sur son marché responsable d'équipes sédentaires ou itinérantes de 20 à 350 personnes
- Michel GARCIA entretient et développe régulièrement ses compétences par une veille informationnelle sur internet

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Méthodes :

- Pédagogie active et opérationnelle avec un plan d'action individuel concret
- Des apports théoriques appuyés par des études de cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation répétées
- Explications imagées
- Simulations avec débriefing
- Brainstorming
- Benchmarking de pratiques externes

Documents remis aux stagiaires:

- Fichier PPT
- Vidéos
- Bibliographie

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Camescope
- Paperboard

Coaching

Possibilité d'intervenir en accompagnement terrain si accord du management

Modalités de suivi et d'évaluation

Mode évaluation :

- Quiz
- Documents remis aux stagiaires: Fichier PPT de la formation
- Attestation de formation
- Accompagnement possible des équipes en entreprise ou chez les clients pour vérification et application des acquis

Public visé

- Dirigeant
- Chef d'entreprise
- Responsable de service
- Manager
- Chef des Ventes /Directeur des Ventes
- Directeur Commercial et Marketing

Pré requis

Expérience dans le management d'équipe d'au moins 18 mois

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- De comprendre les caractéristiques de chaque génération au travail afin d'adapter son management
- D'adapter sa communication managériale en fonction des générations
- De manager par les objectifs en fonction de chaque génération
- D'identifier les principaux leviers de motivation et de reconnaissance en fonction des différentes générations
- De favoriser l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise par la combinaison des talents et des compétences des différentes générations

Durée et modalité d'organisation

Date : x

Durée : 1 jour / 7 heures

Horaires : 9h / 13h

14h / 17 h

En présentiel

En intra

Nombre participants : 8 maximum

Déroulé et contenu de la formation

- Ne pas confondre âge et génération
- Les caractéristiques des différentes générations
- Les 4 générations présentes dans l'entreprise
- La relation hiérarchique avec chaque génération
- L'évolution indispensable du management
- Comment communiquer avec chaque génération
- Comment fixer des objectifs avec chaque génération
- Comment motiver et reconnaître chaque génération
- La combinaison des compétences
- Focus sur la génération Z

Moyen d'encadrement

- Intervenant : Michel GARCIA Gérant de la SAS MGC depuis février 2012
- Formateur certifié DATADOCK et QUALIOPi
- Toutes les formations sont assurées par Michel GARCIA
- Face à face avec un formateur maîtrisant les techniques de management communication, marketing et commerciales, disponible du lundi au samedi de 8h00 à 19h00
- Expérience de plus de 25 ans dans toutes tailles d'entreprises et d'organisations
- Ex Directeur commercial et marketing d'un groupe mondial leader sur son marché responsable d'équipes sédentaires ou itinérantes de 20 à 350 personnes
- Michel GARCIA entretient et développe régulièrement ses compétences par une veille informationnelle sur internet

27/02/2024

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Méthodes :

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation répétées
- Explications imagées
- Simulations avec débriefing
- Brainstorming
- Benchmarking de pratiques externes

Documents remis aux stagiaires:

- Fichier PPT
- Vidéos
- Bibliographie

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Camescope
- Paperboard

Coaching

Possibilité d'intervention en entreprise

Modalités de suivi et d'évaluation

Mode évaluation :

- Quiz
- Documents remis aux stagiaires: Fichier PPT de la formation
- Attestation de formation
- Accompagnement possible des équipes en entreprise ou chez les clients pour vérification et application des acquis

Public visé

- Dirigeant
- Chef d'entreprise
- Membres d'un Comité de Direction/d'un Comex /d'une Gouvernance

Pré requis

Occuper des fonctions de cadre dirigeant

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation le dirigeant sera capable de :

- De développer en interne ou recruter des compétences pour gérer la complexité et exploiter l'information
- Partager avec ses proches collaborateurs les réflexions et analyses pour construire des hypothèses , tester et ajuster
- Coconstruire avec ses collaborateurs une VISION
- D'enquêter , de s'informer, d'intégrer de nouveaux réseaux pour mieux comprendre et agir
- De transformer une crise en opportunité

Durée et modalité d'organisation

Date : x

Durée : 1 jour / 7 heures

Horaires : 9h / 13h

14h / 17 h

En présentiel

En intra

Nombre participants : 6 maximum

Déroulé et contenu de la formation

- L'entreprise du 20eme siècle : faits marquants
- L'entreprise du 21eme siècle dans un monde en transformation
- Le monde est VICA
 - Volatil
 - Incertain
 - Complexe
 - Ambigu
- La stratégie VICA : Du monde militaire au monde de l'entreprise du 21eme siècle
- Le Management en mode VICA
- Tour du monde des pratiques managériales en mode VICA

Moyen d'encadrement

- Intervenant : Michel GARCIA Gérant de la SAS MGC depuis février 2012
- Formateur certifié DATADOCK et QUALIOPi
- Toutes les formations sont assurées par Michel GARCIA
- Face à face avec un formateur maîtrisant les techniques de management communication ,marketing et commerciales , disponible du lundi au samedi de 8h00 à 19h00
- Expérience de plus de 25 ans dans toutes tailles d'entreprises et d'organisations
- Ex Directeur commercial et marketing d'un groupe mondial leader sur son marché responsable d'équipes sédentaires ou itinérantes de 20 à 350 personnes
- Michel GARCIA entretient et développe régulièrement ses compétences par une veille informationnelle sur internet

27/02/2024

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Méthodes :

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation répétées
- Explications imagées
- Simulations avec débriefing
- Brainstorming
- Benchmarking de pratiques externes

Documents remis aux stagiaires:

- Fichier PPT
- Vidéos
- Bibliographie

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Camescope
- Paperboard

Coaching

Possibilité d'intervention en entreprise au niveau Management de l'entreprise

Modalités de suivi et d'évaluation

Mode évaluation :

- Quiz
- Documents remis aux stagiaires: Fichier PPT de la formation
- Attestation de formation