

LES 4 SAISONS DU MANAGEMENT (MANAGEMENT OPERATIONNEL)

BEST

Manager - je prends mon poste (MANAGEMENT)



Directeurs de magasin, Chefs de Secteurs,
Responsable de Magasin, Responsable de
Secteur



En salle de formation et en magasin



4 x 2 jours (56 h)
Groupe de 6 à 8 personnes



INTRA : Sur demande
INTER : 450,00 € HT/jour/personne
Frais de déplacement du formateur en sus

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Adopter la bonne attitude au bon moment
- Maîtriser et optimiser votre communication managériale
- Piloter la performance commerciale de votre équipe
- Identifier les zones de progrès à concrétiser
- Préparer l'entretien annuel
- Renforcer la motivation de ses collaborateurs dans les futurs projets
- Animer l'entretien annuel
- Savoir recruter un collaborateur
- Adopter une méthodologie construite et efficace
- Gérer les entretiens de recrutement
- Savoir identifier les candidats correspondant aux besoins
- Savoir communiquer une réponse positive ou négative
- Savoir intégrer le nouvel arrivant afin de rendre le candidat rapidement opérationnel

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Être acteur de sa propre performance
- Mettre en place un management par objectif
- Accroître la rentabilité et la productivité de votre point de vente
- Optimiser l'autonomie des membres de l'équipe
- Prendre la parole au sein d'un face à face
- Maîtriser les techniques d'entretiens et garder la motivation de son collaborateur
- Maîtriser les méthodes de questionnement liées à l'entretien
- Savoir reconnaître les candidats correspondants au besoin

Contenu de la formation

Module 1 - Semer un nouveau management (2 jours)

JOUR 1

1. Introduction
2. Comprendre ce qu'est la communication
3. Expliquer le questionnement sous toutes ses formes et développer sa capacité d'écoute
4. Comprendre la communication à adapter en tant que manager
5. Comprendre la méthode du recadrage
6. Mettre en place les outils de communication
7. Bilan

JOUR 2

1. Réveil pédagogique
2. Utiliser les différents modes de management
3. Le triangle de la performance
4. Savoir définir la notion d'objectifs SMART
5. Gérer les situations complexes
6. Bâtir son plan de réussite

Module 2 Cultiver son management

JOUR 1

1. Réveil pédagogique
2. Utiliser les différents modes de management
3. Le triangle de la performance
4. Savoir définir la notion d'objectifs SMART
5. Gérer les situations complexes
6. Bâtir son plan de réussite

JOUR 2

1. Réveil pédagogique
2. Animer le collectif
3. Entretenir la motivation
4. Manager leader
5. Manager par objectifs
6. Animer des temps forts
7. Comprendre l'intérêt de la délégation
8. Bilan

Module 3 Entretenir ses outils managériaux

JOUR 1

1. Créer une dynamique de groupe et revenir sur les apprentissages et mises en application terrain
2. Piloter son activité en identifiant les leviers de performance
3. Manager la performance
4. Être factuel
5. Bilan

JOUR 2

1. Animer les actions commerciales
2. Comprendre et utiliser les outils de pilotage dans l'animation commerciale du magasin
3. Comprendre l'intérêt du cahier d'évènement

Module 4 Récolter les fruits de la réussite

JOUR 1

1. Introduction
2. L'entretien annuel
3. Communication
4. Méthode liée au document interne
5. Mise en situation « des face à face » de l'entretien annuel
6. Le recrutement
7. La méthodologie de recrutement

JOUR 2

1. Réveil pédagogique
2. Définir son besoin
3. Méthodologie
4. Entraînement par des mises en situation
5. Rendre réponse
6. Rédaction de mon contrat de progrès
7. Bilan

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques et mises en situation et exercices (individuels et en groupe)
- Brainstorming et échanges de bonnes pratiques
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports en ligne à la suite de la formation
- Remise d'un livret pédagogique pour mise en place de plans d'actions et d'axes personnels de développement

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- QCM via Kahoot
- Mises en situation
- Evaluation de la satisfaction de la formation
- Evaluation des connaissances acquises
- Envoi d'une attestation après la formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la Communauté des formateurs partenaires Campus