

PROGRAMME DE FORMATION
LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROXIMITE



PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION :

Cette formation s'adresse à l'ensemble des managers en contact direct avec les équipes de commerciaux. Elle permet de passer de l'expertise à l'encadrement tout en restant opérationnel d'orienter l'action vers la performance d'équipe.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Aborder les cadres d'actions du manager de proximité
- Passer de l'expertise à l'encadrement
- Intégrer de nouvelles pratiques
- Mise en place d'une feuille de route et plans d'actions
- Reporting équipe

PROFIL DES BENEFICIAIRES : Toute personne au poste de management de proximité

PREREQUIS : Aucun

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Une formation adaptée au niveau d'expérience de l'apprenant et tournée vers le client.

Approche concrète et interactive (exemples rencontrés sur le terrain et d'actualité)

CONSULTANTE - FORMATRICE : Christine FORTIER

OUTILS ET MÉTHODES MOBILISÉS :

La journée de formation sera animée en présentiel.

C'est une formation tournée vers l'opérationnel, construite de manière à permettre à l'apprenant de compléter ses compétences, des astuces illustrées d'exemples et d'expériences concrètes.

Utilisation d'outils et des supports suivants :

- Tableau papier
- Vidéoprojecteur
- PPT personnalisé
- Jeux de rôles et différents outils (Roadmap/POWER BI /IA)

Qualité et satisfaction : Évaluation des compétences en début et fin de formation.
Mesure de satisfaction en fin de session et envoi de la synthèse au donneur d'ordre.

INFORMATIONS

Durée : 2 journées

Horaire : 9H/12H - 13H/17H

Lieu :

Date :

MODULE : LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROXIMITE

OBJECTIF OPÉRATIONNELS :

- Rentrer dans ses rôles (cadre stratégique, opérationnel, relationnel)
- De l'expertise à l'encadrement (partager la vision stratégique de l'entreprise avec son équipe)
- Les premières étapes de l'observation de l'équipe (Forces et faiblesses de mon équipe)
- Mise en place de votre stratégie d'actions et suivi des objectifs
- Intégrer de nouvelles pratiques (suivi du pipeline, POWER BI, IA ,datas et Reporting divers)
- Définir le terrain de jeu de son équipe

Mise à jour le 28.08.25