

PROGRAMME DE FORMATION



Gestion RH / Management

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROXIMITE

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

En pratique

Durée : 2 journées

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



www.christinefortierconsulting.fr
christinefortier.consulting@gmail.com

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 l'opérationnel.
Approche concrète et interactive.

CONSULTANTE / FORMATRICE : Christine Fortier

Outils et méthodes utilisés

Les journées de formation seront animées 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)

EVALUATION ET SATISFACTION :

Evaluation des compétences en début et fin de formation ce qui permet de compléter et d'enrichir certaines thématiques par la suite dans le cadre de formations complémentaires. Mesure de satisfaction en fin de session et envoi de la synthèse au donneur d'ordre.

MODULE **LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROXIMITE**

Objectifs 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