



CL'Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT MANAGER DE PROXIMITE

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION



PROGRAMME

1 ETRE LEGITIME ET RECONNU

- Identifier les leviers de la légitimité managériale
- Connaître les 8 rôles du manager
- Repérer sa posture de manager

2 ORIENTER LES ACTIONS DE SON EQUIPE

- Fédérer autour d'un projet collectif
- Fixer des objectifs et en assurer le suivi
- Transformer l'évaluation des performances en plan de progrès

3 MANAGER LA PERFORMANCE

- Mettre en place des suivis collectifs et individuels
- Responsabiliser, déléguer : les critères de réussite
- Valoriser et développer ses collaborateurs

4 GERER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

- Annoncer des décisions difficiles
- Comprendre le mécanismes des émotions
- Faire face à un conflit avec assertivité

VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses axes de progrès et définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

DUREE

4 Jours (Séquentiel) - 28h
Format distanciel nous consulter

PUBLIC

Manager de proximité souhaitant professionnaliser ses pratiques managériales
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

PRE REQUIS

Aucun

ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post- formation à la carte

SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel