Nathalie HOURDEBAIGT consultante en formation-formatrice 06 03 90 40 32

MANAGER COMMERCIAL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de manager :

– de fixer des objectifs

– de motiver,

– de communiquer,

PARTICIPANTS : Nouveau manager ou manager n'ayant jamais suivi de formation.

PRE-REQUIS : aucun

PROGRAMME

Les bases et fondamentaux du management : (une demi-journée)

– Mieux cerner son **rôle,** sa **mission,** ses **responsabilités,** ses **capacités**, ses **compétences** et ses **axes d'amélioration**.

– Connaître son **style** de management (atouts et limites).

– **Le management par l'objectif : savoir fixer un objectif (une demi-journée)**

Les caractéristiques d'un objectif

Mener un entretien de fixation des objectifs

Evaluer et apprécier les performances de chacun des membres de l'équipe.

Le management par la délégation : savoir déléguer et contrôler (une demi-journée)

– Pourquoi déléguer ? Les avantages de la délégation et les risques de la délégation mal consentie.

– Quoi déléguer ? Des tâches, des activités, des missions, des objectifs ?

– A qui déléguer ? La délégation ça se mérite (les critères de la délégation).

– Comment déléguer ? Donner des directives, des consignes, fixer l'objectif.

La délégation entraîne le contrôle : Contrôler le résultat de la délégation.

– **Le management par la motivation : savoir animer, motiver et dynamiser une équipe (1demi-journée)**

Connaître les mécanismes de la motivation et savoir les utiliser.

Identifier les indices de la démotivation.

Savoir remotiver

Accompagner sur le terrain pour pourvoir appuyer, évaluer et former

– **Le management par la communication (1 journée)**

Savoir adapter son mode de communication en fonction du style de management.

Les outils de base de la communication :

- Les questions
- La reformulation.

Communiquer de façon factuelle.

Savoir féliciter.

Savoir recadrer : l'entretien de recadrage.

Repérer les attitudes de Porter pour les éviter.

Savoir éviter les conflits sinon, savoir les gérer (le DESC).

Méthodes et techniques pédagogiques :

Apports théoriques

Questionnaires d'auto-évaluation

Jeux de rôle.

Durée : 3 jours soit 21 heures

Dates :

en inter : voir le planning

en intra : nous demander

Modalités d'évaluation : Bilan pédagogique à la fin de la formation

Attestation de fin de formation délivrée

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter

Tarifs : voir dans l'onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 3 rue du Docteur Charles Nogaret 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l’Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Lacq, Artix, Mourenx, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l’ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,….

SIRET 799 174 354 00032

Code APE 8559A Formation continue d’adultes

Déclaration d’activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.