



DÉVELOPPER
VOS COMPÉTENCES

RESSOURCES HUMAINES

2 jours (14 h)

Devis sur demande

Public & Pré-requis

Toute personne qui souhaite manager avec efficacité.

Cette formation ne nécessite pas de prérequis. Toutefois, les résultats sont d'autant plus probants que les personnes choisissent ou acceptent elles-mêmes de participer à cette formation dans laquelle l'implication personnelle est un élément fort de la réussite.

Objectifs pédagogiques

Comprendre votre rôle de Manager
Adapter votre management au niveau de développement de vos collaborateurs et de votre équipe commerciale
Interagir avec votre équipe de commerciaux
Optimiser la communication avec votre équipe
Élaborer votre plan d'action

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et exercices à difficultés progressives.
Centre de ressources en ligne, disponible pendant et après tous nos parcours : www.media.pixelhome.fr

Modalités d'évaluation

Délivrance d'une attestation de compétences détaillées.
Évaluation de satisfaction en ligne.



18, rue du fonds Pernant - 60 200 Compiègne

03 64 21 83 83

contact@media-management.fr
www.media-management.fr

Siret : 348 678 756 00068 - APE 8559A

DEVENIR MANAGER COACH

La formation "Devenir Manager Coach" vous donne les clés pour approfondir vos compétences et vous faire passer à l'action. Vous gagnerez en efficacité et agilité grâce aux outils du coaching utilisés dans vos pratiques managériales.

PROGRAMME

1. Premier jour

Autodiagnostic du manager
Les différents types de management
Les forces, faiblesses, opportunités et menaces du management
Votre rôle de manager ?
Identifier le niveau de développement de vos collaborateurs et adapter son management
Organiser l'équipe et développer son implication Interagir avec son équipe et tous les acteurs
La communication : outil de management Mieux comprendre les comportements et savoir les gérer
L'assertivité : Mode d'emploi
Optimiser la communication
Développer l'écoute active

2. Deuxième jour

Motiver son équipe
Cultiver l'esprit d'équipe
Communiquer avec son équipe
Gérer les conflits, les situations difficiles
Contribuer efficacement au fonctionnement de l'équipe
Élaborer son plan d'action
Utiliser les réunions commerciales pour motiver collectivement son équipe
Fédérer son équipe
Partager le feedback
Développer la confiance des commerciaux
Fixer les objectifs

Pour aller plus loin, nous vous recommandons
MANAGER COACH