

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Manager en mode coaching »

Durée : 56 heures

Nombre de minimum d'inscrits : 3

Nombre de places : 6

Coordination : Patricia MORREVE – 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

Programme de formation actualisé le 26/02/2025

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

« Manager » et « Coach » sont deux métiers qui loin d'être antinomiques, se rapprochent sur bon nombre de points. La mission de Manager aujourd'hui dépasse le simple rôle hiérarchique qui lui incombait auparavant. Il accompagne les compétences et les performances de ses collaborateurs, motive ses troupes, filtre les informations entre sa propre hiérarchie et ses équipes, tout en développant son savoir-faire managérial. Aujourd'hui le Manager a pour devoir de développer ses compétences managériales en appréhendant une posture humaine, en compatibilité avec la notion de performance ; et pour cela le Coaching offre des possibilités nombreuses d'étoffer ses talents et son leadership.

Cette formation est préparée de manière spécifique afin de transmettre aux participants des méthodes et des outils qu'ils vont ensuite pouvoir décliner et adapter dans leur périmètre d'activité.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Gagner en efficacité managériale
- Adapter son management aux profils de ses collaborateurs
- Affirmer son leadership en situation individuelle ou collective
- Connaître ses collaborateurs et déterminer leurs axes de progrès & de motivation
- Détecter et diversifier les modes de fonctionnement de son équipe
- Repérer, anticiper les comportements liés aux changements

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Connaître et appliquer les rituels managériaux pertinents et spécifiques pour animer leurs commerciaux
- Maîtriser les principes fondamentaux et construire des plans d'amélioration continue ambitieux et réalisables
- Préparer et utiliser leur grille de d'accompagnement des commerciaux à partir de cas concrets
- Co-construire avec les autres participants une méthode SMART de fixation et de suivi des objectifs commerciaux reproductible en interne pour les nouveaux managers commerciaux

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNÉE : 7 heures

INTRODUCTION DE LA FORMATION

- Présentation du formateur

- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes et objectifs précis des participants

DU MANAGER EXPERT AU MANAGER COACH

- Les deux types de posture.
- Les pratiques clés pour perfectionner les compétences commerciales.

PREMIER AXE DU CHECK UP : MESURER

- Les indicateurs de performance et d'activité.
- Les repères AOC (Activité, Orientation, Compétence).
- Etudes de cas.

DEUXIEME AXE DU CHECK UP : OBSERVER

- La pyramide de la vente.
- Les 3 niveaux d'observation : faits, sentiments, opinions.
- Le référentiel des compétences observables.

2ème JOURNEE : 7 heures

LANCER LA DYNAMIQUE : LE BOOST COLLECTIF

- Le contenu et le déroulé du Boost Collectif
- Etude de cas et mise en pratique.

REALISER LES BOOST INDIVIDUELS

- Le contenu et le déroulé du Boost Individuel.
- Etude de cas et mise en pratique.

FAIRE LES CHECK UP COMPLETS

- Les objectifs.
- Le contenu et le déroulé du Check Up Complet.
- Etude de cas et mise en pratique.

PLANIFIER LA MISE EN OEUVRE

- Construction du Plan d'Actions : les bonnes pratiques.
- Etude de cas et mise en pratique.

3ème JOURNEE : 7 heures

LES BASES DU COACHING

- Les points d'accords Coach-Manager.
- Les fondamentaux de la communication.
- Les postulats d'une communication efficace, gagnante-gagnante.
- Le verbal – Le para verbal – Le non verbal – Le langage des gestes.

- Frontières et espaces de communication.
- La communication du Groupe.
- "La Vox Populi Intra-Muros" & ses effets.
- Développer son questionnement, apprendre à écouter, à reformuler.

4ème JOURNEE : 7 heures

L'ATTITUDE MANAGERIALE

- Les effets du management positif
- Transformer les points négatifs en points positifs.
- Style de management.
- A la découverte de son style de management.
- Connaître ses points forts et ses alertes.
- Adapter son management aux différents profils de collaborateurs.

5ème JOURNEE : 7 heures

LES VALEURS AU SERVICE DU MANAGER ET DE LA COHESION D'EQUIPE

- Les valeurs du collaborateur au service de sa motivation.
- Les valeurs managériales outils de cohésion.
- Les valeurs de l'entreprise point de ralliement.

6ème JOURNEE : 7 heures

LES BONNES PRATIQUES – PARTIE I

- Limites et Croyances : repérer les croyances qui freinent vos collaborateurs.
- Gérer et faites évoluer les croyances d'un collaborateur.
- Assurer la veille professionnelle de ses collaborateurs.
- Détecter les potentialités d'un collaborateur au travers de ses besoins.
- Prendre en compte et gérer les besoins de son équipe.

7ème JOURNEE : 7 heures

LES BONNES PRATIQUES – PARTIE II

- Remotiver un collaborateur. Détecter les critères de motivation-démotivation de l'équipe. Responsabiliser ses collaborateurs face à une demande.
- Savoir être clair dans la détermination des objectifs, le questionnement ad hoc.
- Renforcer et s'assurer de l'engagement de ses collaborateurs. Détecter les ressources et les stratégies liées à la réussite de l'objectif.
- Les prérequis à la mise en place d'un tutorat.
- Les effets positifs du tutorat sur ses collaborateurs.

8ème JOURNEE : 7 heures

LES OUTILS POUR ALLER PLUS LOIN

- La démarche d'amélioration continue : étude de cas.

- Construction du Plan d'Actions : les bonnes pratiques.
- Mise en pratique.

BILAN DE LA FORMATION

- Retour sur les attentes des participants.
- Bilan et conclusion de la formation.

BONUS

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

L'entité bénéficiaire mettra à disposition du formateur une salle de formation, + deux bureaux (pour les cas pratiques), un vidéoprojecteur, un paper-board ou tableau blanc.

L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout manager commercial désirant développer ses compétences dans l'animation de son équipe et dans l'accélération des résultats attendus.

PRÉREQUIS

Disposer d'une première expérience professionnelle en qualité de manager commercial.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.

Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire.

•MÉTHODES

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2024 : 3
 - Satisfaction globale moyenne : 10 /10
 - Note générale de la formation : 10 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 10 /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2024 : 1 318
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2024 : 172
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 208 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,57 /10
 - Note générale de la formation : 9,21 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,43 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,91 /10

* Toutes formations confondues

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.
Non finançable par le CPF.