

MANAGER SUR LE TERRAIN

Les +++ de cette formation :

- + Développe la passion clients
- + Donne du sens et beaucoup de positif au métier de manager
- + Donne un CAP sur les axes prioritaires

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable :

- Comprend son rôle en tant que patron d'équipe et son impact dans la motivation de ses collaborateurs
- A un état d'esprit client et manage sur le terrain
- Organise et planifie son activité managériale autour des temps forts.

Programme

1. Lancement
2. Etat des lieux, attentes
 - Partage d'expériences et convictions
3. Regard neuf / observation
 - Parcours clients
 - Comprendre les nouveaux comportements d'achats
 - Plaisir et efficacité de nos équipes
4. Animer sur le terrain :
 - briefe, feed back
 - Animer le comment, plus que le combien
5. Rôle de manager et impact dans la motivation
 - Définir le management
 - Le métier de patron
 - Les facteurs de la performance
 - L'évaluation de la motivation
 - Les 5 clés d'un management efficace
6. Organiser son activité managériale autour des temps forts
 - Rythme annuel d'activité / schéma de management
 - Le planning annuel, 4 semaines, semaine

Informations pratiques

Public : Managers

Pré-requis : aucun

Durée : 2 jours / 14h

Effectifs :

6 à 10 participants maximum par session

Formateur :

Directeur d'un centre de profit, 10 ans d'expérience, formateur certifié PCM®

Pédagogie :

Une formation basée sur l'entraînement : Travail de réflexion en groupe, sketches, jeux pédagogiques, vidéo...

Validation :

Evaluation continue.
Attestation de formation

Supports remis aux stagiaires :

Support stagiaire sur clé USB.

Formation complémentaire :

Construire son projet
Entretien individuel

Formation intra

Contenu adaptable en fonction du public
Devis sur demande
