



Comment donner du sens dans son management

Objectif : Résoudre efficacement les problèmes et collectives de ses collaborateurs.

Se centrer sur sa valeur ajoutée de manager

Compétences opérationnelles visées :

Développer son aisance relationnelle et maintenir son équilibre émotionnel.

Public : Manager

Prés- requis : Aucun

Niveau : Perfectionnement

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation formation

Contenu :

Comment faire vivre concrètement sur le terrain la mission, la vision et des valeurs d'entreprise

- Expression de la mission, des valeurs et la vision de votre entreprise
- Comment décliner ces éléments à travers les actes quotidiens de votre équipe ?

Mise en situation : Cas concrets issus de votre réalité, comment solutionner les problèmes rencontrés par les manager avec ce nouveau paradigme.

Donner envie et donner du sens au métier de vos collaborateur

- Passer plus de temps à dire « *pourquoi* » et « pour qui » l'on exerce son métier, qu'à expliquer « *comment* » le réaliser.
- Recentrer les actions autour de l'engagement de la satisfaction client (quelle promesse est faite aux clients et comment la réaliser)

Mise en situation : Cas concrets issus de votre réalité pour s'entraîner sur des situations existantes

Déclinez vos objectifs stratégiques en objectifs opérationnels à travers la matrice du « sens du métier » :

Votre feuille de route :

- EXEMPLE sur la relance des projets clients (devis)
- EXEMPLE sur « la démarche de vente au comptoir »
- EXEMPLE sur l'objectif de visite pour un ATC
- Autres exemples issus de votre réalité d'entreprise



Comment Susciter la prise d'initiative dans son équipe, Comment Faire appliquer une décision, Comment remotiver une équipe

- Exemples concrets des participants démontrant la démarche du « sens » qui permet la mise en œuvre de votre stratégie et de sa déclinaison dans les actions de chacun.

Savoir dynamiser l'esprit d'équipe

- Donner une vision plus collective de "faire ensemble" et même de "devenir ensemble"
- Mettre en œuvre le relais 4x 100 mètres dans votre entreprise, ou agence ou service.

Mise en situation : Cas concrets qui posent problèmes issus de votre réalité pour plus de cohésion, de lien, d'efficacité de service au client.

Méthode pédagogique :

- visionnage de vidéos avec quiz
- Jeux de rôles sur cas concrets
- Travaux en sous-groupes et exercices
- Exposés théoriques et apport d'expérience du formateur

Modalités d'évaluation :

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation via des Quiz et le visionnage/Commentaires de vidéos erreurs.

Durée/Date : 1jour / à convenir selon les inscriptions

Lieu : A convenir selon les inscriptions

Intervenant : Francois DESCAMPS

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 10

Coût : 1100 €

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 9

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes