

### Objectifs pédagogiques :

- Acquérir les outils et méthodes pour piloter les indicateurs commerciaux avec son équipe.
- Identifier son style de management et savoir se positionner comme manager.
- Transférer les compétences, encourager l'autonomie de son équipe et savoir déléguer.
- Apprendre à communiquer avec ses équipes.
- Fédérer et mobiliser ses équipes.

### Prérequis :

Absence de pré-requis

### Public concerné :

Responsables de magasin, d'unité commerciale ou d'agence de services  
Managers et chefs d'entreprise  
Accessible aux personnes à mobilité réduite

### Moyen Pédagogique :

- Vidéoprojecteur
- Projection de supports PowerPoint
- Paper-board
- Formation non accessible en ligne
- Assistance téléphonique assurée par l'intervenant en cas de difficultés rencontrées après la session

### Coût pédagogique HT par Stagiaire

Cf devis / à titre indicatif à partir de 1.250€HT

### Lieux et dates :

(CF Planning et devis joint) mais par principe :  
\*Sur site de l'entreprise / en présentiel  
\*Pour les formations en visioconférence : entrées et sorties permanentes

### Horaires :

- Matin : 9 h 00 à 12 h 00
- Après-midi : 13 h 00 à 17 h 00

### Effectif par session :

- Minimum 1 personnes
- Maximum 10 personnes

### Matériel nécessaire :

- Ordinateur portable.

### Modalités d'évaluation en amont :

- Elaboration du cahier des charges en amont avec le service RH / calibrage des besoins

### Modalités d'évaluation en aval :

- Questionnaire d'évaluation des connaissances après formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation (si à distance)

### Intervenants :

- Servane Lelong /Dir Marvingt Champagne Ardenne / DRH Expert & Formateur

### Durée :

- 2 jours / 14 heures.

### Programme :

#### 1/ Comprendre son équipe et la manager en leader

- Pour des raisons de confidentialité et de protection du savoir faire Marvingt, le détail des contenus n'est disponible que sur demande / [contact@marvingt.com](mailto:contact@marvingt.com)
- Mises en situation

#### 2/ Mobiliser son équipe autour de projets fédérateurs

- Pour des raisons de confidentialité et de protection du savoir faire Marvingt, le détail des contenus n'est disponible que sur demande / [contact@marvingt.com](mailto:contact@marvingt.com)
- Mises en situation

#### 3/ Gérer efficacement les situations délicates

- Pour des raisons de confidentialité et de protection du savoir faire Marvingt, le détail des contenus n'est disponible que sur demande / [contact@marvingt.com](mailto:contact@marvingt.com)
- Mises en situation

### Les avantages de cette offre sont :

- L'accompagnement par un consultant formateur expert (>20 ans d'expérience)
- La montée en compétences des participants
- L'adaptation du module aux besoins exprimés en amont