PARCOURS DE FORMATION MANAGEMENT OERATIONNEL GESTION DE L'EQUIPE

Le parcours de formation que nous allons vous présenter est un exemple de formation déjà réalisée de nombreuses fois avec différents clients. Sur-mesure, il reste bien sûr totalement modifiable et ajustable en fonction de vos besoins tant dans le contenu que dans la méthode et l'articulation. Notre objectif et de répondre précisément à vos besoins.

1. L'Enjeu du parcours :

L'enjeu de ce parcours de formation est de développer les connaissances, compétences et savoir-être de management et d'animation d'équipe de vos encadrants opérationnels. Pour notre cabinet, le but est d'apporter du contenu sur les bases du management, l'animation d'équipe et sur les fondamentaux de la communication. Puis par de l'accompagnement individuel/collectif des formés et les travaux d'intersession, de les accompagner concrètement dans l'acquisition des compétences managériales.

2. Les objectifs de formation :

Les objectifs de ce parcours sont :

1. Identifier et intégrer les fonctions et qualités du manager de proximité.
2. Acquérir et s'entraîner aux techniques de base du management de proximité.
3. Prendre conscience de l'impact de son propre comportement
4. Contribuer à un climat favorable en favorisant la communication, la coopération, le respect mutuel

D'autres objectifs peuvent être ajoutés en fonction de vos besoins (ex : Conduire un briefing, accompagner le changement, mener un entretien professionnel…).

3. L'articulation du parcours :

Ce parcours est articulé autour de cinq temps, qui tous peuvent être modifiés ou supprimés en fonction de vos besoins :

- Le test de positionnement : En amont du parcours, il permet de mesurer le niveau de connaissances et compétences de chaque stagiaire et d'adapter la formation en fonction.
- Les journées de formation théorique (de 4 à +… en fonction des ajouts) : Positionnés toutes les 3 à 4 semaines, elles sont articulées autour des méthodes actives où les stagiaires participent et sont très souvent sollicités par de nombreuses mises en situations et exercices.
- Les réunions d'échange de pratiques (0.5 jour) : Une réunion toutes les 3 à 4 semaines également, elles permettent aux formés de se réunir et de travailler ensemble sur des problématiques ou questions qui leur appartiennent. Le but est donc d'échanger, de réfléchir et de trouver des solutions ensemble sur des problématiques apportées par chaque stagiaire et qui peuvent également servir d'expérience au reste du groupe. Très efficace !
- Les rdv individuels (1 heure) : Toutes les 3-4 semaines, ces rencontres individuelles permettent de travailler sur une problématique, une question particulière de la personne. Cela peut être très vaste, à condition que cela soit en lien avec le management opérationnel.
- Les travaux d'intersession : Entre chacun des temps précédents, les stagiaires ont à réfléchir sur leurs propres pratiques au travers d'un dossier de suivi, et doivent faire quelques exercices simples et peu chronophages. Par ailleurs, afin de les faire progresser, ils ont à mettre en place des actions concrètes dans leurs missions de manager au travers d'objectifs SMART qu'ils auront décidé à chaque rdv individuel.

GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmerliere@gm-conseil-formation.fr • www.gm-conseil-formation.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers

4. **<u>Nos clients qui nous ont fait confiance sur ce parcours :</u>**

- Europesnacks : 6 parcours déjà réalisés ; 1 en cours.
- Batistyl : 1 parcours déjà réalisé
- Artika : 2 parcours déjà réalisés
- Robin : 2 parcours déjà réalisés
- Groupe LSDH : 2 parcours déjà réalisés, 2 à venir en 2021
- Palamy : 4 parcours en cours de réalisation

GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42
gmerliere@gm-conseil-formation.fr • www.gm-conseil-formation.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers