

Le management droit au but pour les chefs des ventes

Les attentes et motivations des équipes évoluent, elles veulent donner du sens à leur engagement et devenir acteur de leur réussite

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre et maîtriser son profil comportemental
Savoir quel type de manager je suis
Connaitre les profils générationnels
Management et objectif
Savoir rendre acteur ses collaborateurs

PROGRAMME

Connaitre son profil comportemental

- Que veut dire profil comportemental?
- Mon profil manager : forces et limites
- Profil et cartographie équipe

Mon type de management

- Les 4 types de management :
 - Directif,
 - Persuasif,
 - Participatif,
 - Délégatif

Quel est mon type de management ?

- Avantages
- Limites

Les différents profils générationnels

- Qui sont ils?
 - Bobo
 - Momo ou génération X
 - Yoyo ou Génération Y
 - Les Zozo ou la génération connecté
- Leur mode de fonctionnement
- Leur motivation

Rendre chacun acteur de sa performance.

L'état d'esprit du manager, qui sait où il va

- Oser définir sa vision et ses objectifs
- Définir son équipe idéale
- Relation entre besoin et ressource
- Attentes individuelles et collectives
- Le qui fait quoi et rôle de chacun
- Partager et faire adhérer à la vision

Les mots de l'animateur

- Accueil et langage positif
- Différencier Homme et Faits
- Oser annoncer l'objectif
- Oser mesurer le ressenti et le non ressenti
- Forces du "qu'en pensez vous?"

Méthode d'animation OSDAV

- Créer le climat favorisant l'action
- Faire adhérer à l'objectif
- Importance d'un objectif commun
- Rendre acteur: faire venir les solutions
- Rendre acteur: faire décider
- Devenir manager/Validateur
- Être acteur: mettre en place le plan d'action
- L'importance d'un plan timé
- Validateur c'est être garant de l'application
- Mise en place du suivi d'action et contrôle
- Le contrôle: que contrôler?, Quand contrôler
- Étude de cas de réunions collectives.
- Étude de cas d'entretiens individuels

Maîtrise des cas spécifiques

- Visions et annuelles
- Entretiens de cadrage et recadrage
- Crises
- Entretiens annuels Professionnels
- Entretiens d'embauche et de licenciement

DURÉE

2 jours + 1 jour

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant, Artisan, chef de service.

PRÉ-REQUIS

Suivre ou avoir suivi la formation 'droit au but'

TARIF

2190 € / jour + evaluation comportementale

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Formation en présentiel ou et en distanciel
Formation intra et inter
Mise en place des dates selon accord avec le client

METHODES MOBILISEES

Profil job Profil motivationnel
Style de management,
priorités managériales
Dessin Vidéo
Co-apprentissage
Diaporama
Paper board

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Bati-éval de début, de fin
Bati-éval 1 mois plus tard

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP et dirigeant.