

# 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.