

# Les Fondamentaux du management opérationnel et de proximité

## Objectifs de la formation :

À l'issue du parcours de formation, l'apprenant sera capable de :

- *Conduire l'action de son équipe.*
- *Animer et responsabiliser ses collaborateurs.*
- *Coordonner son activité et l'activité de son équipe en mode projet.*
- *Communiquer efficacement.*
- *Adopter la posture du manager coach.*

**Formation réalisée par des professionnels consultants et formateurs du secteur.**

## Public visé :

**Public :**

- Toute personne amenée à manager une équipe dans le cadre de ses fonctions et l'optimisation de sa relation aux autres
- Salariés CDD et CDI, demandeurs d'emploi individuel, apprentis, contrat de professionnalisation
- Tout âge, mixité des publics
- Quelle que soit la situation de handicap, le participant peut bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de s'assurer du meilleur déroulement possible de sa formation grâce à 2 formatrices référentes handicap au sein du cabinet (coordonnées dans le livret d'accueil envoyé aux participants dès son inscription avec la convocation), nous contacter pour évaluer les aménagements possibles

**Prérequis :**

- Savoir lire et écrire.
- Avoir complété le formulaire HERRMANN.
- Compléter l'évaluation prédictive de la formation.
- Compléter le formulaire recueil des besoins du candidat – commanditaire – entreprise

## Contenu de la formation :

**Phase 1 : Trouver sa posture de manager**

**1- Positionner dans son rôle de manager opérationnel et de proximité**

- Clarifier ses rôles et ses responsabilités de manager d'équipe.
- Quelle est la valeur ajoutée du manager opérationnel et de proximité ?
- Intégrer les modalités de management hybride : présentiel, à distance, télétravail.

## **2- Adapter ses comportements de management à chaque situation**

- Identifier ses styles de management préférentiels et trouver des pistes d'amélioration.
- Adapter son style aux contextes et aux situations.
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs.

## **3- Orienter l'action de l'équipe vers l'atteinte des résultats attendus**

- Se doter de repères communs en fixant des règles du jeu.
- Fixer les objectifs et en assurer le suivi.
- Travailler en mode projet.
- Transformer l'évaluation des performances en plans de progrès

## **4- Evoluer dans son rôle de manager hiérarchique à manager coach**

- Les spécificités du rôle de manager coach.
- Les conditions de réussite du coaching de ses collaborateurs.
- Identifier ses ressources et ses freins personnels pour adopter une posture de manager coach.
- L'intelligence émotionnelle et la gestion des émotions.

## **5- Adopter les bonnes pratiques du manager coach**

- Susciter la demande par du feedback.
- Cadrer et contractualiser la relation avec son collaborateur.
- Clarifier les règles du jeu de l'intervention du manager coach.
- S'entraîner aux techniques de questionnement et d'écoute active.
- Gérer son temps et ses priorités.

## **Phase 2 : Animer et motiver son équipe au quotidien**

### **1- Mobiliser les énergies individuelles**

- Détecter les talents de ses collaborateurs pour les rendre plus performants.
- Favoriser l'autonomie et l'initiative.
- Agir sur les leviers de motivation pertinents.

### **2- Responsabiliser les membres de l'équipe**

- Pratiquer des délégations responsabilisantes.
- Accompagner et former ses collaborateurs.

### **3- Développer la cohésion de son équipe**

- Comprendre le fonctionnement de son équipe.
- Faire passer ses collaborateurs d'une logique individuelle à une logique collective.

## **Phase 3 : Développer ses compétences en communication**

### **1- Développer de la flexibilité dans ses modes de communication**

- Diagnostiquer ses modes de communication.
- Développer l'intelligence émotionnelle et utiliser avec pertinence les 3 registres de la communication : opinions, faits et émotions.
- Apprendre à dire non sans craintes émotionnelle et/ou motivationnelle.

## 2- Etablir une relation efficace avec sa hiérarchie

- Savoir négocier objectifs et moyens associés.
- Devenir une force de proposition pertinente.

## 3- Transformer les entretiens quotidiens en leviers d'implication

- Savoir transmettre une consigne, faire une demande, traiter une erreur.
- Recadrer un collaborateur sans démotiver.

## 4- Dynamiser sa communication de groupe

- Savoir transmettre une consigne, faire une demande, traiter une erreur.
- Recadrer un collaborateur sans démotiver.

## Démarche et modalités pédagogiques :

### Méthodes et évaluations

- Recueil des attentes des stagiaires et de leurs motivations (tour de table...)
- Jeux en groupe et individuel, interactions et mises en situation sous forme de jeux de rôle,
- Evaluations formative et sommative,
- Document d'évaluation de satisfaction,
- Formation associant aspects théoriques et implications pratiques
- Etude en groupe de cas concrets
- Confrontation d'expériences diversifiées
- Attestation de présence

### Outils pédagogiques

- Support Powerpoint et cartographies
- Rétroprojecteur et envoi dématérialisé d'un support de formation

### Coûts et durée

**Durée de la formation** : 5 jours soit 35 heures

**Type de contrat** : Convention de formation continue

**Tarif de la formation** :

- **Inter** : 43€ Net de taxe / heure / personne soit 301€ Net de taxe / jours / personne  
Soit pour 5 jours : 1505€ Net de taxe  
Profil Herrmann par stagiaire : 100€ Net de taxe
- **Intra** : 1 100€ Net de taxe / jour  
Soit pour 5 jours : 5500€ Net de taxe  
Profil Herrmann par stagiaire : Offert

### Validation

- Attestation de présence
- Certificat de réalisation

### Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et de suivre les résultats :

- Contrôle continu au cours de la journée par des exercices de mise en pratique
- QCM début et fin de formation
- Feuille d'émargement confirmée par une attestation

## Indicateurs de résultat

	2023	2024
Taux de satisfaction	99,98%	99,99%
Taux de réussite	100%	100%

## ACCESSIBILITÉ

- Gare à 10 minutes à pied
- Stationnement gratuit rue Aristide Briand
- Bus de l'agglomération Chauny-Tergnier-La Fère TACT : <https://www.bus-tact.fr/>
- Localisation en centre-ville donc possibilité de se restaurer en extérieur

Pour plus de renseignements, contactez-nous : [contact@codeveloppement-rh.com](mailto:contact@codeveloppement-rh.com) ou 03 23 52 82 77



*Le Centre de Formation Co Développement RH s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées grâce à ses deux référentes handicap, NOIROT Maud et GOYARD Sophie, que vous pouvez contacter au 03 23 52 82 77.*