

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Découvrir les différentes dimensions du management et intégrer les principes de base du management.
- Découvrir votre style de management intrinsèque et celui de votre associé.
- Travailler sur vos préférences cérébrales individuelles et celles du binôme.
- Développer son impact de manager auprès de ses équipes grâce au SWOT de l'activité.

Modalités d'accès: Fiche d'inscription, entretien, test de positionnement.

Délais d'accès : 2 semaines

DURÉE

21 heures sur 3 jours

10H-13H/14H-18h

TARIF NET DE TVA

2 500€

EFFECTIF

Minimum 1

Maximum 8

LIEU DE FORMATION

112 AVENUE DU GENERAL DE
GAULLE 93110 ROSNY-SOUS-
BOIS

CONTACT

EVA DIARRA

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024

Taux de Réussite : 100%

Taux de Rupture : 0%

Taux de recommandation : 100%

**PSH: Nous contacter pour
une entrée personnalisée
avec une fiche
d'accompagnement**

PROGRAMME

- Définir le rôle du manager, ses qualités humaines et son approche lors de conflits
- Qu'est-ce qu'un bon objectif ? Fixer des objectifs SMART
- Déterminer les maturités des collaborateurs grâce au management situationnel
- Définition de niveau de maturité de vos collaborateurs grâce à deux critères qui sont la compétence et l'engagement (motivation et confiance en soi)
- Comment évaluer le niveau d'autonomie de mon collaborateur ?
- Déterminer votre style intrinsèque de management et l'associé à celui de votre binôme
- Questionner sur les forces communes et les difficultés rencontrées
- Les lier aux besoins individuels de chaque collaborateur
- Disposer de méthodes ou d'outils pour piloter son centre de profit afin d'optimiser la rentabilité de votre centre de profit ainsi que la performance des équipes.
 - Stratégie, finances, management, RH
- Prendre du recul sur son activité quotidienne.
- Acquérir des méthodes et des outils et en maîtriser l'utilisation au quotidien.
- Se doter d'indicateurs de mesure, analyser les tableaux de bord
- Bâtir une ANALYSE SWOT et déterminer ses Kpi's
- Diriger son centre de profits : les outils et les méthodes pour optimiser sa performance et celle de son équipe

PUBLIC

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

PRÉ-REQUIS

Être en fonction de manager ou dans un avenir proche.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Développement théorique illustré d'exemples et de cas pratiques.

ÉVALUATION

Consultant formateur spécialiste du management.

PROFIL FORMATEUR

Compétences en techniques de ventes, performances commerciales et relation client.

SUIVI ET VALIDATION

Attestations de stage et de présence délivrées en fin de formation.
Questionnaire de satisfaction stagiaire/formateur en fin de formation.



06-27-70-28-41



contact@arcanes-
formation.com



www.arcanes-
formation.com