

FORMATIONS COURTES  
**MANAGEMENT**

Michel **CONDOMITTI** SAS



# SOMMAIRE

Notre Organisme de Formation est certifié Qualiopi, de ce fait, nos formations sont éligibles au financement par les fonds publics.

Nos formations sont dispensées en intra-entreprise, en inter-entreprise, elles peuvent être construites à la carte pour s'adapter aux besoins de l'entreprise, les fiches actions du catalogue ne sont pas figées dans leur contenu et leur durée.

Les modalités d'accès à nos formations se font à partir d'un entretien de positionnement, qui est effectué en amont, pour vous proposer une formation adaptée à vos besoins.



Pour en savoir plus : [www.paedagogia.fr](http://www.paedagogia.fr)

- I.** Manager l'équipe commerciale
- II.** Développer son empathie et son leadership
- III.** Management de projet
- IV.** Perfectionnement managérial

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# I. MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

### PUBLIC VISÉ

- Dirigeant d'entreprise
- Manager

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS

### PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Inter
- Intra

### ACCESSIBILITÉ

En inter la formation est dispensée dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

### ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

## CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation:  
7h / jour



Durée de la formation:  
3 jours



Présentiel en intra ou inter entreprise



Etudes de cas, jeux de rôle, simulations...



Suivi par nos experts : évaluations



Réussite de la formation

## ENVIRONNEMENT

### PÉDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financer : questionnaire d'évaluation à froid

## TARIFS

- En intra :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 1000€/jour  
Bilan : 200€/personne
- En inter :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 300€/personne  
Bilan : 200€/personne

## DÉLAI D'ACCÈS

1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## OBJECTIFS

- Identifier, comprendre et mettre en oeuvre tous les aspects du management de l'équipe commerciale

## L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LA RELATION MANAGÉRIALE

- L'autorité et le leadership dans la relation managériale
- Les styles de management
- Les rôles du manager commercial
- Les structures commerciales

## CONSTITUER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- La taille de l'équipe commerciale
- Les métiers et les rôles commerciaux
- Les statuts des commerciaux
- Le recrutement de l'équipe commerciale
- La rémunération des commerciaux
- Organiser la prospection

## DYNAMISER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

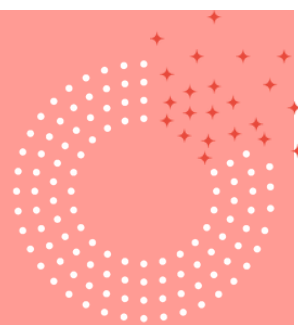
- Les facteurs de motivation et de stimulation
- Les actions à mettre en oeuvre
- La formation de l'équipe
- La conduite de réunion
- Le travail collaboratif

## LES CONDITIONS DE RÉUSSITE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Les objectifs commerciaux
- Les budgets commerciaux
- La gestion des performances
- L'évaluation des commerciaux
- La gestion des conflits
- La résolution de problème

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# II. DÉVELOPPER SON EMPATHIE ET SON LEADERSHIP



### PUBLIC VISÉ

Tout public

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS

### PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Inter
- Intra

### ACCESSIBILITÉ

En inter la formation est dispensée dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

### ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

## CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation :  
7h / jour



Durée de la formation :  
4 jours



Présentiel en intra ou inter entreprise



Etudes de cas, jeux de rôle, simulations...



Suivi par nos experts : évaluations



Réussite de la formation

## ENVIRONNEMENT

### PÉDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financier : questionnaire d'évaluation à froid

## TARIFS

- En intra :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 1000€/jour  
Bilan : 200€/personne
- En inter :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 300€/personne  
Bilan : 200€/personne

## DÉLAI D'ACCÈS

1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## OBJECTIFS

- Installer une relation de qualité pour développer ses qualités managériales
- Connaître les différents styles managériaux
- Comprendre ses préférences cognitives et celles d'autrui
- Améliorer sa communication

## APPRÉHENDER LES BASES DE LA COMMUNICATION

- Les différentes approches de la communication
- Le schéma de la communication
- Les différentes formes de communication
- Les différents modes de communication

## LA PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE

- Les origines de la PNL
- Les principes de la PNL
- Les croyances et les présupposés
- Les mécanismes qui faussent la communication

## LES STYLES DE MANAGEMENT

- Reconnaître et différencier les différents styles de management
- Rester dans la zone efficace de chaque style de management
- Savoir adapter le style de management à la situation

## L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Les différents états du "moi"
- Les différentes transactions
- Les scénarios de vie
- La méthode DESC

## ANALYSER SES COMPORTEMENTS

- Les attitudes d'E.H. PORTER
- Adapter son comportement à la situation en cours

## COMPRENDRE LES PRÉFÉRENCES COGNITIVES

- Les différents cerveaux
- Les cartes cognitives
- Les préférences cognitives

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### III. MANAGEMENT DE PROJET

#### PUBLIC VISÉ

- Responsable d'activité
- Manager, chef de projet
- Collaborateur partie prenante d'une projet

#### ACCESSIBILITÉ

En inter la formation est dispensée dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

#### PRÉREQUIS

- Disposer des compétences en informatique

#### ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

### CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation:  
7h / jour



Durée de la formation:  
3 jours



Présentiel en  
intra ou inter  
entreprise



Etudes de cas,  
jeux de rôle,  
simulations...



Suivi par nos  
experts :  
évaluations



Réussite de la  
formation

#### ENVIRONNEMENT

#### PEDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financer : questionnaire d'évaluation à froid

#### TARIFS

- En intra :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 1000€/jour  
Bilan : 200€/personne
- En inter :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 300€/personne  
Bilan : 200€/personne

#### DÉLAI D'ACCÈS

1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## OBJECTIFS

- Adopter la posture collaborative et manager un projet
- Appliquer les étapes de la gestion de projet
- Identifier les différentes parties prenantes à un projet et les fédérer et motiver
- Consolider, structurer, déléguer, piloter son activité
- S'inscrire dans une démarche d'amélioration continue

## LA POSTURE COLLABORATIVE

- Brainstorming
- La communication dans le projet
- Les réunions de projet

## LES PARTIES PRENANTES DU PROJET

- Cartographie des parties prenantes
- Priorisation du dialogue
- Les motivations et besoins profonds des individus

## LES ÉTAPES DE LA GESTION DE PROJET

- Evaluer les besoins et définir les objectifs d'un projet
- Les 4 phases du management d'un projet
- Etude de faisabilité
- Ecrire le cahier des charges et planifier le projet
- Construire et planifier un projet
- Définir les acteurs du projet
- L'analyse fonctionnelle
- Le diagramme des travaux et des responsabilités
- Analyser les risques
- Elaborer un Plan d'action de prévention des risques
- Conduire et piloter un projet
- Clôturer et évaluer un projet

## LES OUTILS DE LA GESTION DE PROJET

- SWOT, PESTEL, QQQQCCP, SMART
- Diagramme d'ISHIKAWA
- FAST, WBS/OBS, RACI
- PERT, GANTT
- Pareto, ABC, Matrice des risques
- PDCA, roue de Deming



## PROGRAMME DE LA FORMATION

# IV. PERFECTIONNEMENT MANAGÉRIAL

### PUBLIC VISÉ

- Tout manager, cadre, comité de direction

### PRÉREQUIS

- Encadrer au minimum 2 personnes
- Être ouvert au partage d'expériences entre pairs non hiérarchiques

### ACCESSIBILITÉ

En inter la formation est dispensée dans une salle adaptée et accessible au public en situation de handicap

### ELIGIBILITÉ

Evaluations diagnostiques avant la formation

## CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation:  
7h / jour



Durée de la formation:  
4 jours



Présentiel en  
intra ou inter  
entreprise



Etudes de cas,  
jeux de rôle,  
simulations...



Suivi par nos  
experts :  
évaluations



Réussite de la  
formation

### ENVIRONNEMENT

### PEDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financier : questionnaire d'évaluation à froid

### TARIFS

- En intra :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 1000€/jour  
Bilan : 200€/personne
- En inter :  
Positionnement : 100€/personne  
Animation : 300€/personne  
Bilan : 200€/personne

### DÉLAI D'ACCÈS

1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## OBJECTIFS

- Acquérir des réflexes managériaux fondamentaux
- Motiver et gagner en efficacité dans sa communication
- Déléguer, accompagner et contrôler sans pression
- Renforcer la cohésion dans l'équipe, l'entraide et la coopération
- Savoir effectuer un recadrage efficace et positif de pratique professionnelle

## L'ÉCOUTE ACTIVE

- Les représentations et le cadre de référence (PNL)
- Les techniques de questionnement et de reformulation avec l'approche de l'Analyse Transactionnelle

## LA TRANSMISSION DE SAVOIR-FAIRE ET DE SAVOIR-ÊTRE

- Former en situation de travail (FEST), impliquer et motiver au quotidien

## LA GESTION DU STRESS PROFESSIONNEL

- La mécanique du stress
- La prévention des RPS (risques psycho sociaux)

## LA COHÉSION D'ÉQUIPE

- Les conditions du travail d'équipe
- L'animation des travaux collaboratifs

## LA MOTIVATION, DÉLÉGATION ET SENS

- La fixation des objectifs
- Le suivi et l'entretien de recadrage

## LA GESTION DE CONFLITS

- La posture de manager-médiateur avec les techniques de communication non-violente