

Madame, Monsieur,

Nous organisons une formation :

## **Comment optimiser ses performances de Manager ?**

Durée : **6 modules – 1 jour par module.**

Dates : **Chaque module est espacé de 3 à 4 semaines.**

**Dates définitives à fixer entre avril et septembre 2025.**

Lieu de la formation : le lieu définitif sera fixé en fonction des participants.

### **TARIF DE LA FORMATION**

Coût forfaitaire global :

- ✓ 3 200 € HT pour 1 personne ;
- ✓ 5 850 € HT pour 2 personnes.

Ce tarif intègre :

- ✓ L'animation des 6 modules de formation ;
- ✓ La remise des supports pédagogiques associés ;
- ✓ Deux entretiens avec le participant et son N+1 (en début et en fin de formation).

N° d'agrément formation : N° 26 89 01160 89.

Convention de formation fournie sur demande.

Frais de repas et d'hébergements éventuels à la charge des participants.

-----  
**MERCI DE NOUS RETOURNER CE BULLETIN D'INSCRIPTION par mail ou par courrier**

**Entreprise :**

**Adresse :**

**NOM :**

**FONCTION :**

**Nombre de participants à la formation :**

**Nom et prénom des participants :**

**1.**

**Fonction :**

**2.**

**Fonction :**

**Date :**

**Visa :**

# Comment optimiser ses performances de manager ?

## OBJECTIFS :

- Intégrer des outils et méthodes de management
- Prendre conscience de son style de Manager, de ses comportements et des conséquences
- Identifier ses atouts et voies d'amélioration
- Construire un plan de changement individualisé

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- Prise en compte permanente du vécu, du profil et de l'évolution de chaque participant
- Mises en situation
- Alternance équilibrée d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Animation participative à l'écoute des besoins des participants

## PROGRAMME

### **C'est quoi être Manager ?**

- Le rôle du Manager et ses missions
- Les styles de management
- Les profils de personnalités
- Travail sur soi, profil individualisé et contrat de changement

### **Comment motiver mes collaborateurs ?**

- Mécanismes de la motivation
- Signes de reconnaissance

### **Comment formuler une demande, animer et comment déléguer ?**

- Obtenir l'adhésion lors d'une transmission de consignes
- Animer une réunion - Prendre la parole en public
- Structurer et réussir une délégation
- Optimiser les contrôles

### **Comment traiter les situations « délicates » ?**

- Les erreurs, les échecs, les fautes
- Les personnalités difficiles
- La gestion des conflits

### **Comment mieux utiliser certaines techniques ?**

- Ecoute active, communication
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

### **Comment pérenniser ma démarche de progrès ?**

- Retour sur les points clés : acquis et éléments à approfondir
- Bilan de l'évolution individuelle
- Plan d'amélioration et Synthèse

## UN SUIVI INDIVIDUALISÉ ET DANS LA DURÉE :

L'étalement de la formation sur une période de 6 mois permet à chacun d'intégrer pleinement, puis d'expérimenter, les connaissances et les compétences à son propre rythme. Chaque module permet de valider les acquis et de travailler sur les cas réels rencontrés sur la période écoulée.

## LA PUISSANCE DU TRAVAIL EN GROUPE :

Les participants apprennent à se connaître, partagent, échangent, se font confiance... Le Groupe permet également à chacun de se sentir « moins seul » face à ses problématiques de Manager.

## UN ACCOMPAGNEMENT PAR LE FORMATEUR – COACH :

L'animation de la formation est réalisée par Fabrice MICHEL qui intervient depuis plus de 20 ans dans tout type d'organisme. Coach certifié, il réalise notamment des missions de formation et/ou coaching auprès des Managers. Il sera ainsi en mesure d'assister chaque participant dans son contrat de changement individualisé.