

## Maîtriser les fondamentaux du management opérationnel

"Je suis débordé", "mes collaborateurs ne prennent pas d'initiatives"... Comment concrètement faire de la délégation un acte de management majeur accroissant les compétences et la confiance du manager et des collaborateurs ?

### Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation - (articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail). Présentiel

### Objectifs de la formation

- Connaître les différents styles et rôles du manager
- Apprendre à déléguer efficacement
- Organiser ses actions de management
- Développer les compétences des collaborateurs
- Accompagner les collaborateurs vers plus d'autonomie

### Public vise et prérequis

- Public visé : Manager en poste ou débutant.
- Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



### Programme des 5 journées d'action concourant au développement des compétences (formation-action)

#### Première matinée

Identifier les différents styles de management

- Le management directif
- Le management persuasif
- Le management participatif
- Le management délégatif

#### Première après-midi

Découvrir les drivers de communication en management

- Sois parfait
- Soit fort
- Fais des efforts
- Fais plaisir
- Dépêche-toi

Synthèse et retours

#### Seconde matinée

Révision et ancrage

Connaître les différents rôles du manager

- Accélérateur de la performance
- Les 3 temps du management

#### Seconde après-midi

Adapter son management aux situations

- Les 4 C : cohérence, cohésion, contribution et conditions
- Patron, meneur et accompagnateur

Synthèse et retours

#### Troisième matinée

Révision et ancrage

Cartographier les compétences de ses collaborateurs

- Débutant, occupant, maîtrisant et dominant
- Adapter son management à chaque niveau de compétence

## Maîtriser les fondamentaux du management opérationnel

### Troisième après-midi

Apprendre à déléguer

- Pratiquer la délégation : SMART
- Savoir former : savoir, savoir-faire, savoir être

Synthèse et retours

### Quatrième matinée

Révision et ancrage

Construire ses rites managériaux

- Découvrir les rites managériaux
- Créer ses rites managériaux

### Quatrième après-midi

Appliquer les rythmes du manager

- Ritualiser ses rendez-vous
- Rythmer son management

Synthèse et retours

### Cinquième matinée

Révision et ancrage

Maîtriser les principaux rendez-vous individuels du manager

- L'entretien de délégation
- L'entretien de résultat

### Cinquième après-midi

- L'entretien de recadrage

Décider d'un plan de changement

- Adopter un management exemplaire
- Donner du sens et une vision
- Créer son programme de changement
- Synthèse et retours

### Durée de la formation et horaires

5 journées (35 heures), de 09h30 à 17h30

### Nombre de participants

6 participants maximum

### Méthode et outils pédagogiques

Identification des besoins de chaque participant en amont de la formation et avant inscription (test de positionnement et entretien téléphonique individuel avec le formateur). Activités pédagogiques : apports théoriques et travaux pratiques (exercice, qcm ou jeu de rôle à chaque fin de module), échanges entre les participants, séquences de progression basées sur une documentation dédiée à l'action de formation et remis aux participants. Evaluation progressive des acquis "étape par étape" et validation par le formateur. Le principe pédagogique majeur est fondé sur une approche en "learning by doing" (apprendre en le faisant) avec un accompagnement constant du formateur. Le formateur a une expérience professionnelle de plus de 17 ans dans le management.

### Moyens pédagogiques et matériels

La salle de formation est équipée de tables, chaises, tableau mural ou sur pieds, réglettes mobiles multiprises pour branchements ordinateurs. La salle de formation est visitée par le formateur en amont de chaque formation (éclairage, sécurité, accessibilité handicap, confort ...). L'animateur utilise : vidéo projecteur, caméra et ordinateur. Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes (bloc papier, stylo, ordinateur portable, tablette ...). Des boissons (eau minérale, café, thé) sont à disposition et offertes.



# Esprit Coaching

## Maîtriser les fondamentaux du management opérationnel

### Sanction de la formation

Un tour de table est effectué à la fin de chaque journée avec les participants. Un questionnaire d'évaluation du stage est rempli en fin de stage par chaque participant. Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement à chaque stagiaire. Une attestation d'assiduité et de présence vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation.

### Suivi de la formation

Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

### Documents contractuels

Toutes les actions de formation dispensées par Esprit Coaching font l'objet d'une convention de formation. Ces documents accompagnés du règlement intérieur, de l'attestation d'informations préalables à l'inscription, de la fiche descriptive d'action de formation, complètent le devis détaillé et complet.

### Documents contractuels

Toutes les actions de formation dispensées par Esprit Coaching font l'objet d'une convention de formation. Ces documents accompagnés du règlement intérieur, de l'attestation d'informations préalable à l'inscription, de la fiche descriptive d'action de formation, complètent le devis détaillé et complet.

### Coût de la formation-action

5000,00 (cinq mille euros) HT, 6000,00 (six mille euros) TTC

### Programme en ligne

<https://www.espritcoaching.fr/formations/formations-en-management/maitriser-les-fondamentaux-du-management-operationnel/>



**ESPRIT COACHING** 39 avenue Faidherbe 93100 Montreuil  
Organisme dispensateur de formation immatriculé auprès de la Préfecture de Seine Saint Denis sous le numéro  
11930746593 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Tel : 06.23.12.46.83 – [www.espritcoaching.fr](http://www.espritcoaching.fr)

**Esprit coaching, le catalyseur de votre réussite**