



Développer ses pratiques managériales

À la fin de la formation, les stagiaires seront outillés pour ajuster leurs pratiques managériales afin d'optimiser le développement de leurs collaborateurs.

Contenu de la *formation*

Ce module vous aide à prendre conscience de la nécessité d'être proactif sur son portefeuille clients, à connaître les différentes formes de recommandations, à optimiser sa démarche commerciale, et à formaliser ses prochaines demandes de recommandations.

Part 1 – Style de management

- Découvrir les différents styles de management et les enjeux de la stratégie relationnelle
- Découvrir les 4 carburants de l'estime de soi

Part 2 – Faire évoluer sa pratique managériale

- Identifier les freins et les étapes du changement
- Réussir ses briefs et ses débriefs
- Savoir faire une annonce anxiogène et refuser une demande non légitime

Part 3 – Faire évoluer chaque collaborateur

- Valoriser ses collaborateurs et contribuer à leur amélioration continu et faire le bilan doute/confiance

Auto-diagnostic et management situationnel, avec construction d'un plan d'actions à mettre en œuvre avec votre équipe à l'issue de la formation.

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation.

Public concerné

- Dirigeants
- Managers
- Collaborateurs

Taille du groupe

Minimum : 5 | Maximum : 12

Tarif

Sur demande

Financement possible via OPCO

Durée

14 heures

Soit 2 jours de formation

Attestation délivrée à la fin de la formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le stage s'appuie sur des apports de connaissances sous formes d'exposés, feed-back et des mises en pratique pour ancrer l'apprentissage. Des quizz sont réalisés en début et en fin de formation.