

« MANAGER & MOTIVER SON ÉQUIPE »

Les 4 atouts du manager efficace

V1.4 du 01/12/2025

PUBLIC : Responsables d'équipes, managers, superviseurs, toute personne ayant à manager une équipe.

PRÉREQUIS : Pas de prérequis.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Permettre aux managers d'intégrer, d'organiser et de structurer leur fonction de management.
- Adapter sa communication et son style de management en fonction de la situation, du profil et du niveau d'autonomie de ses collaborateurs.
- Faire grandir ses équipiers et les responsabiliser.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PROFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques. Vidéo-projection, travaux pratiques et support de cours délivré à chaque participant.

LIEU DE FORMATION : Intra-entreprise dans les locaux de l'entreprise, ou en hôtel, et en présentiel.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÉS

Inscription par l'entreprise, après sélection et validation des publics concernés.

Démarrage possible au minimum une semaine après la réception de la demande de formation, pour permettre la mise en place de nos processus, en conformité avec notre démarche qualité :

- **Pédagogique** : analyse de besoins des participants, définition des objectifs et de leur positionnement, élaboration du programme, et préparation des supports et dossiers pédagogiques avant formation ;
- **Administratif** : élaboration du devis, convention, prise en charge éventuelle du financement de la formation par votre OPCO (si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session).

CONTACTS

- Téléphone : 06 72 83 94 51
- Mail : contact@pro-forma.biz

ACCESSIBILITÉ

 Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

PROFORMA

140, avenue Jean et Marcel Fontenaille 13100 Aix en Provence – Tél. : 06 72 83 94 51 – Mail : contact@pro-forma.biz

Organisme de formation enregistré sous le N° 93131538613 auprès du préfet de la région P.A.C.A.

SIREN : 392825717 – APE : 8559B

PROGRAMME DE LA FORMATION : « Les 4 atouts du manager »

1. COMMUNIQUER
2. ♠ Style DIRECTIF
3. ♣ Style PERSUASIF
4. ♥ Style COOPÉRATIF
5. ♦ Style DÉLÉGATIF

Introduction : Inclusion et modalités de la formation

- Présentation du formateur, des objectifs et du programme de la formation ;
- Tour de table des attentes des participants.

1. SAVOIR COMMUNIQUER : Développer son intelligence relationnelle.

Les prérequis pour une communication efficace :

- Identifier son style de communication et reconnaître celui de l'autre ;
- Réunir les conditions favorables à une communication efficace.

Gérer la qualité des relations :

- Savoir "parler le langage" de l'autre, utiliser les langages verbaux et non verbaux ;
- Savoir observer une situation de communication.

Adapter son style de management à l'interlocuteur et à l'objectif poursuivi :

- La double dimension du management : tâches et relationnel ;
- Identifier le niveau d'autonomie de ses collaborateurs : les degrés d'implication et de compétence ;
- Faire la carte des niveaux d'autonomie de son équipe : $A = C \times M$.

2. DÉVELOPPER LES 4 ATOUTS DU MANAGER : Les 4 atouts en action.

♠ Le style DIRECTIF

POSER LE CADRE DE TRAVAIL & DONNER DES CONSIGNES : Donner des directives claires et cadrer son leadership :

- Poser le cadre de son management et des attendus ;
- Donner des directives claires ;
- Développer son assertivité.

♣ Le style PERSUASIF

IMPLIQUER & MOTIVER : Comment fixer des objectifs motivants.

- Comment tenir compte des critères réciproques,
- Le processus de fixation d'objectif,
- Conduire un entretien de fixation d'objectif.

♥ Le style COOPÉRATIF

DÉVELOPPER LA COOPÉRATION D'ÉQUIPE : Travailler en équipe efficace.

- Les caractéristiques d'une équipe efficace,
- Comprendre les motivations de ses collaborateurs
- Travailler avec des objectifs communs

♦ Le style DÉLÉGATIF

RESPONSABILISER & DONNER DE L'AUTONOMIE : Favoriser la délégation :

- Les caractéristiques d'une délégation efficace
- Les avantages et les freins à la délégation
- Conduire un entretien de délégation ;
- Laisser faire, faire confiance, faire le point sur le résultat et valoriser.

DONNER UN FEEDBACK : Savoir donner un **feedback pédagogique** : recadrer ou féliciter.

- Savoir féliciter, valoriser, recadrer ou sanctionner, selon la situation,
- Les avantages du compliment minute,
- Conduire un entretien de feedback : le "sandwich pédagogique",
- La sanction minute : positive ou négative.

Synthèse et conclusion de la formation :

- Synthèse personnelle : définir ses axes d'amélioration et un plan d'action,
- Évaluation à chaud de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, questionnaires d'autodiagnostic, évaluations lors de mises en situation, attestation de présence et certificat de formation individualisé.

DATES : Dates sur demande, calendrier à définir ensemble.

TARIFS : 1850 € H.T./ journée (7 heures)

(Hors frais de dossiers et de déplacement du formateur, facturés en sus – frais réels)

FORMULE : Sessions intra-entreprise, en présentiel ou distanciel, en groupes de 10 personnes maximum.

DURÉE : de 2 à 6 journées de 7 heures (réparties en plusieurs modules), selon les profils des participant(e)s, les enjeux de l'entreprise et les objectifs attendus.

DISPOSITIONS PRATIQUES : Effectif maximum de 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : « Le Manager-Coach »

TABLEAUX RÉCAPITULATIFS

1. TAUX DE SATISFACTION			
Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires	SATISFACTION
• 2020	12 groupes	90 stagiaires	9,7 /10
• 2021	11 groupes	82 stagiaires	9,8 /10
• 2022	3 groupes	29 stagiaires	9,9 /10
• 2023	6 groupes	43 stagiaires	9,7/10
• 2024	11 groupes	58 stagiaires	9,7/10
• 2025	2 groupes	12 stagiaires	9,8/10

2. TAUX D'ASSIDUITÉ

Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires	ASSIDUITÉ
• 2020	12 groupes	90 stagiaires	97 %
• 2021	11 groupes	82 stagiaires	97 %
• 2022	3 groupes	29 stagiaires	100 %
• 2023	6 groupes	43 stagiaires	100 %
• 2024	11 groupes	58 stagiaires	97 %
• 2025	2 groupes	12 stagiaires	100 %

3. TAUX DE RÉUSSITE

Année	Nbre de Groupes	Nbre de Stagiaires	RÉUSSITE
• 2020	12 groupes	90 stagiaires	100 %
• 2021	11 groupes	82 stagiaires	100 %
• 2022	3 groupes	29 stagiaires	100 %
• 2023	6 groupes	43 stagiaires	100 %
• 2024	11 groupes	58 stagiaires	100 %
• 2025	2 groupes	12 stagiaires	100 %