

Acquérir et développer ses capacités opérationnelles de management au service du collectif

1. Les objectifs :

- 🔗 Optimiser sa communication dans son environnement professionnel
- 🔗 **Adopter la bonne posture**
- 🔗 Construire et animer une réunion ou un temps d'animation pour optimiser l'autonomie de vos équipes
- 🔗 Établir un lien entre la vision, les objectifs collectifs et individuels
- 🔗 Valoriser vos collaborateurs et votre stratégie
- 🔗 Évaluer objectivement vos collaborateurs pour les soutenir, les impliquer et renforcer leur sentiment d'appartenance
- 🔗 Gérer son temps et ses priorités
- 🔗 Capitaliser vos ressources et celles de votre équipe
- 🔗 Co élaborer avec votre équipe, autonomie, adaptation
- 🔗 Construire des relations de travail positives.
- 🔗 Se mettre en action vers le changement

2. Public :

- 🔗 Ce stage s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent acquérir et/ou développer leurs capacités relationnelles et de management

3. Prérequis :

- 🔗 Être ou vouloir être en poste de manager, de gérant (e).
- 🔗 Être ou vouloir prendre la responsabilité d'une équipe ou d'un service

4. Conditions d'inscription :

- 🔗 Préinscription obligatoire
- 🔗 Ouverture de la session de formation à partir de 5 stagiaires (Maximum 7 participants)

5. Durée :

- 🔗 **62 heures** de formation réparties sur **8.5 jours** en présentiel dont ½ jour de réflexion sur votre plan d'action.
- 🔗 Inclus un entretien individuel comme point d'étape.
- 🔗 échelonné sur 11 à 12 mois

Lieu : au 37, rue Notre Dame 49300 LE PUY SAINT BONNET (CHOLET)

6. Responsable pédagogique : Didier Gaboriau

CAP AND CO FORMATION

SARL DG Consulting. Siret 90452483200014

NDA : 52490399449 / Agrément Qualiopi : ATA 839 2022b

Siège social : 31, rue de la Vendée - Le Puy Saint Bonnet- 49300 CHOLET - ☎ 06 18 86 23 85 - contact@cap-and-co.fr



Acquérir et développer ses capacités opérationnelles de management au service du collectif

8. Déroulé étape par étape :

Durée	Étape par Étape
À partir de 5 inscrits	Ouverture du parcours (à partir de 5 participants) et envoi du planning au groupe
1er Mois	Démarrage de la formation : 2 jours (7h.15 + 7.15 h) de formations (journées non consécutives)
2ème mois	1 jour de formation (7h15)
3ème Mois	1 jour de formation (7h15)
Entre 4 et 6ème mois	Réalisation des entretiens individuels de suivi
6ème mois après les entretiens	1 jour de formation (7.15 h)
8ème mois	1 jour de formation (7h15)
10ème mois	1 jour de formation (7h15)
11ème ou 12ème mois	1 jour de formation (7h15) et ½ journée de clôture du parcours long (4h)

9. Contenu :

- ✦ Un bilan sera effectué sur le déroulé et les acquis du parcours de formation à chaque étape
 - 🔗 Tour de table (Ressenti, atteinte des objectifs, expérimentations antérieures, difficultés, facilités...)
 - 🔗 Temps d'échange (Questionnement, complément d'information, approfondissement...)
 - 🔗 Évaluation du module par le stagiaire à chaque étape
 - 🔗 Période de réintégration dans les entreprises pour l'expérimentation
 - 🔗 Entretien individuel de suivi : Autodiagnostic de votre avancée et des changements éventuels à venir



<p>Acquérir et développer ses capacités opérationnelles de management au service du collectif Optimiser sa communication dans son environnement professionnel</p> <p>Valorisez vos collaborateurs et votre stratégie</p> <p>Construire des relations de travail positives.</p>	<p>14h</p>	<p>Les principes de base de la communication interpersonnelle</p> <p>Identifier ses modes de communication</p> <p>Développer un comportement assertif</p> <p>Prendre conscience de l'importance de la communication non verbale</p> <p>Savoir vendre ses idées</p> <p>Envoyer des signes de reconnaissance pour un management « quotidien »</p>
<p>Établir un lien entre la vision, les objectifs collectifs et individuels</p> <p>Gérer son temps et ses priorités</p> <p>Construire des relations de travail positives.</p>	<p>14h</p>	<p>Organiser et accompagner le travail de son équipe (Fonctions, Missions...)</p> <p>Accueillir un nouvel arrivant et définir les règles de fonctionnement</p> <p>Fixer des objectifs et négocier les moyens</p> <p>Entretenir des bonnes relations avec son équipe en réalisant le suivi et le contrôle</p> <p>Traiter les erreurs, adresser une critique et gérer les conflits (erreur, faute, cadrage, recadrage...)</p> <p>Adopter la posture de manager : Piloter son activité et mobiliser l'équipe</p> <p>Prendre conscience de votre système au quotidien, acquérir un mode d'emploi et savoir traiter les urgences</p> <p>S'organiser pour être vraiment disponible pour ses collaborateurs</p>
<p>Capitaliser vos ressources et celles de votre équipe</p> <p>Développer le rôle pédagogique de l'encadrement</p> <p>Construire et animer une réunion ou un temps d'animation</p> <p>Construire des relations de travail positives.</p>	<p>14h</p>	<p>Se connaître et s'accepter pour mieux manager</p> <p>Prendre en compte le management intergénérationnel</p> <p>Soutenir la motivation des équipes sur site, en télétravail et/ou sur un autre site</p> <p>Analyser la demande ou les besoins d'un groupe ou d'un collaborateur</p> <p>Développer l'autonomie de vos collaborateurs en prenant en compte les conditions de la réussite</p>



<p>Co élaborer avec votre équipe, autonomie, adaptation</p> <p>Construire des relations de travail positives.</p>	<p>10h</p>	<p>S'adapter aux phases de l'autonomie</p> <p>Comprendre la difficulté du changement appliqué dans l'entreprise</p> <p>Intégrer le rôle de Manager Coach à mon management (posture, rôle)</p> <p>Choisir une méthode : entraînement, formation, appui, perfectionnement, délégation</p> <p>Les techniques de résolution de problème, Co développement</p> <p>Lever les tensions dans une équipe : lever les non-dits et les malentendus + apprendre à réguler et à résoudre les conflits au sein d'une équipe</p>
<p>Se mettre en action vers le changement</p>	<p>10h</p>	<p>Mise en place d'un plan d'action suite aux idées et aux réflexions réalisées à chaque étape du parcours de formation</p> <p>Entretien individuel : lever des freins, recherche de ressources, trouver l'énergie pour la mise en action</p>

10. Tarif :

🔗 4000€ HT soit 4800€ TTC (TVA à 20%)

Délai	Actions
Au moment de l'inscription	Facturation et encaissement de 50% d'acompte avant le démarrage de la formation
Fin du 3ème Mois	Facturation et règlement des 50% restant du parcours

Tout parcours de formation commencé est dû dans son intégralité

11. Moyens pédagogiques :

- 🔗 Alternance d'exercices pratiques et théoriques
- 🔗 Exercices et jeux de rôle avec analyse individualisée
- 🔗 Support de stage remis à chaque participant pour les exercices et la prise de note
- 🔗 Clé USB avec les supports de cours
- 🔗 Tours de table et temps d'échange
- 🔗 Un suivi post formation est proposé à chaque stagiaire (assistance téléphonique)

12. Évaluation :

- 🔗 Une fiche d'évaluation est remplie par chaque stagiaire pour évaluer ses acquis et la prestation de formation.
- 🔗 Les acquis/les connaissances seront évalués de manière auto formative par l'intermédiaire de quizz de connaissances ou d'un questionnaire direct.

13. Sanction : Attestation de suivi de formation

CAP AND CO FORMATION

SARL DG Consulting. Siret 90452483200014

NDA : 52490399449 / Agrément Qualiopi : ATA 839 2022b

Siège social : 31, rue de la Vendée - Le Puy Saint Bonnet- 49300 CHOLET - 📞 06 18 86 23 85 - contact@cap-and-co.fr

