



# Manager de Proximité

**En 3 jours passez du Savoir Faire au savoir Faire Faire.**

## Objectifs de la formation

**À l'issue de la formation le participant sera capable de :**

- Utiliser les bases du management tant au niveau des activités managériales que de la communication
- Mettre en adéquation son style de management avec les besoins de ses équipiers
- Mettre en place des outils favorisant la motivation

<b>Public visé</b> Manager direct Responsable d'équipe	<b>Programme</b> <b>Établir une communication de qualité</b> Les conditions d'une bonne communication L'écoute active Faire accepter ou comprendre un changement ou de nouvelles procédures <b>Mieux s'affirmer situation par situation</b> Savoir demander Savoir dire non ou négocier Savoir faire un compliment Savoir émettre une critique Gérer les colères <b>Exercer son rôle et adapter son style de management</b> Les styles de management Les étapes de développement de l'autonomie Quel manager pour quelle équipe ? Susciter l'engagement <b>Animer et conserver une équipe motivée</b> Mobiliser sur un projet commun Définir des objectifs Négocier et répartir les rôles Responsabiliser et développer l'autonomie de ses collaborateurs Repérer les causes de la démotivation Découvrir les ressorts de la motivation
<b>Pré requis</b> Être en poste ou en prise de fonction	
<b>Nature de la formation :</b> Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	
<b>Durée</b> 3 jours soit 21h.	
<b>Sanction de la formation</b> Attestation de formation	
<b>Tarifs</b> <i>Intra</i> : 3300€ht <i>Inter</i> : 1050€ht / participant	
<b>Modalités d'accès</b> Questionnaire de positionnement	
<b>Délai d'accès</b> <i>Intra</i> – 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> – nous consulter	
<b>Nombre de participants maximum :</b> 8	<b>Méthodes pédagogiques</b> Apports théoriques Auto diagnostic Jeux de rôles Études de cas
<b>Intervenant</b> Florence RUAZ	
<b>Méthodes d'évaluation</b> <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 :10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme a été animé dans sa version spécifique. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



# Manager une équipe commerciale

**Insuffler la motivation, donner l'élan nécessaire à une équipe commerciale est un challenge quotidien. Cette formation de 2 jours vous propose d'acquérir les compétences indispensables pour le relever.**

## Objectifs de la formation

**À l'issue de la formation le participant sera capable de :**

- Mettre en place des actions pour développer le potentiel de son équipe.
- Identifier les données inhérentes à un suivi pertinent
- S'adapter en fonction de ses collaborateurs et des besoins de son équipe

<p style="text-align: center;"><b>Public visé</b></p> <p>Responsable commercial Manager d'équipe commerciale</p>	<p style="text-align: center;"><b>Programme</b></p> <p><b>La mission du manager</b> Clarifier le rôle du manager Trouver un style d'animation</p> <p><b>Analyser les résultats de son équipe</b> Diagnostiquer les forces et faiblesses de son équipe Sensibiliser son équipe aux conditions de vente</p> <p><b>Transmettre à son équipe l'envie de gagner</b> Vendre des objectifs enthousiasmants Évaluer et faire progresser ses collaborateurs Mettre en place les actions correctives</p> <p><b>Développer un plan d'action commercial</b> Définir les priorités et piloter les actions Obtenir un reporting efficace</p> <p><b>Conduire une réunion d'équipe efficace</b> Déterminer les objectifs Animer les trainings Conclure par un plan d'action</p> <p><b>Animer et motiver sur le terrain</b> Apprendre à établir un diagnostic L'entretien de debriefing</p> <p><b>Comprendre la motivation</b></p>
<p style="text-align: center;"><b>Pré requis</b></p> <p>Être en poste ou en prise de fonction</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Nature de la formation</b></p> <p>Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Durée</b></p> <p>2 jours soit 14h.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Sanction de la formation</b></p> <p>Attestation de formation</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Tarifs</b></p> <p><i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Modalités d'accès</b></p> <p>Questionnaire de positionnement</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Délai d'accès</b></p> <p><i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Nombre de participants maximum :</b></p> <p style="text-align: center;">8</p>	<p><b>Méthodes pédagogiques</b> Apports théoriques Auto diagnostic Jeux de rôles Études de cas</p>
<p style="text-align: center;"><b>Intervenant</b></p> <p style="text-align: center;">Florence RUAZ</p>	
<p><b>Méthodes d'évaluation</b></p> <p><i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>	

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



# Manager ses anciens collègues

**Manager ses anciens collègues, qui peuvent être devenus des amis au fil des années, peut être une situation difficile à vivre. Cette formation de 2 jours vous propose d'acquérir les compétences nécessaires pour gagner en aisance dans l'exercice de la fonction managériale au quotidien.**

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Développer son identité managériale et son leadership
- Développer une communication motivante et adaptée
- Réussir sa prise de fonction et s'affirmer dans son rôle de manager
- Trouver la « juste » distance relationnelle et éviter les pièges affectifs
- Adapter son style de management à la maturité de ses collaborateurs

<b>Public visé</b>	<b>Programme</b>
Manager devant manager ses anciens collègues	<b>Les rôles et missions du manager d'équipe</b> Connaître son rôle, ses missions et ses responsabilités Comprendre les mécanismes relationnels et jeux de pouvoir entre managers et collaborateurs Développer son leadership
<b>Pré requis</b>	<b>Individualiser le management</b> Faire progresser les performances d'une équipe par le développement individuel des compétences et/ou de la motivation des collaborateurs
Être en poste ou en prise de fonction menant à manager ses anciens collègues	<b>Communiquer efficacement</b> Développer une communication positive, convaincante et adaptée Comprendre les réactions et les attentes de chacun
<b>Nature de la formation</b>	<b>Se positionner face à son équipe</b> Utiliser la relation individualisée pour se positionner face à chaque membre de l'équipe Développer une attitude assertive Savoir gérer les situations particulières : collaborateur « ami », plus compétent, ayant plus d'ancienneté, plus âgé, se sentant plus légitime sur le poste...
Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	<b>Adapter son style de management aux situations et aux individus</b> Les styles de management Reconnaître les réussites pour encourager
<b>Durée</b>	
2 jours soit 14h.	
<b>Sanction de la formation</b>	
Attestation de formation	
<b>Tarifs</b>	
<i>Intra</i> : 2700€ht <i>Inter</i> : 800€ht / participant	
<b>Modalités d'accès</b>	
Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue	
<b>Délai d'accès</b>	
<i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
<b>Nombre de participants maximum :</b>	<b>Méthodes pédagogiques</b>
8	Apports théoriques Auto diagnostic Jeux de rôles Études de cas
<b>Intervenant</b>	
Catherine LARCY	
<b>Méthodes d'évaluation</b>	
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances	
<i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants	
<i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme.

En 2019 : 10 personnes ont été formées au management et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité.

Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%.

En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



# Mener les entretiens managériaux

Les entretiens managériaux sont de formidables leviers de développement de la relation entre le manager et ses collaborateurs. En 2 jours, nous vous proposons d'acquérir les compétences nécessaires pour conduire ces entretiens de façon professionnelle pour en faire des outils de management motivant et des sources d'épanouissement des compétences pour les collaborateurs.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Adapter sa communication aux différents types d'entretiens
- Respecter l'architecture et le contenu d'un Entretien Annuel d'Evaluation (EAE)
- Respecter l'architecture et le contenu d'un Entretien Professionnel (EP)
- Mener un entretien d'inquiétude et/ou de recadrage

<b>Public visé</b> Manager RH	<b>Programme</b>  <b>Le rôle de la communication dans les différents types d'entretien</b> Les 3 paramètres de la communication La communication assertive L'empathie  <b>L'Entretien Annuel d'Evaluation</b> Rôle et enjeux de l'EAE Architecture de l'EAE  <b>L'Entretien Professionnel</b> Différences entre EAE et EP Rôle et enjeux de l'EP Architecture de l'EP L'entretien d'inquiétude Rôle et enjeux de l'entretien d'inquiétude Architecture de l'entretien d'inquiétude  <b>L'entretien de recadrage</b> Différences entre entretien d'inquiétude et entretien de recadrage Rôle et enjeux de l'entretien de recadrage L'architecture de l'entretien de recadrage	
<b>Pré requis</b> Aucun		
<b>Nature de la formation</b> Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.		
<b>Durée</b> 2 jours soit 14h.		
<b>Sanction de la formation</b> Attestation de formation		
<b>Tarifs</b> <i>Intra</i> : 2700€ht <i>Inter</i> : 800€ht / participant		
<b>Modalités d'accès</b> Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue		
<b>Délai d'accès</b> <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter		
<b>Nombre de participants maximum :</b> 8		
<b>Intervenant</b> Florence RUAZ	<b>Méthodes pédagogiques</b> Apports théoriques Auto diagnostic Jeux de rôles Études de cas	
<b>Méthodes d'évaluation</b>		
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation		

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



# L'entretien Annuel d'Evaluation

L'Entretien Annuel d'Evaluation est un moment privilégié entre le manager et ses collaborateurs. En 7 heures, nous vous proposons de découvrir les leviers de l'Entretien Annuel d'Evaluation, son architecture et ses multiples utilités.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Adapter sa communication à l'Entretien Annuel d'Evaluation
- Respecter l'architecture et le contenu d'un Entretien Annuel d'Evaluation (EAE)
- Mener des Entretiens Annuels d'Evaluation

<p align="center"><b>Public visé</b></p> <p>Manager RH</p>	<p align="center"><b>Programme</b></p> <p><b>Rôle et enjeux de l'EAE</b> EAE du point de vue du manager EAE du point de vue du salarié Une implication réciproque</p> <p><b>La nécessaire préparation</b> La phase d'analyse Distinguer les faits Le cadre de référence</p> <p><b>Définir les objectifs</b> Fixer des objectifs efficaces Mesurer les écarts La notion de critères</p> <p><b>Maitriser sa communication</b> Les 3 paramètres de la communication La communication assertive L'écoute active</p> <p><b>Les phases clés de l'entretien</b> L'architecture La répartition du temps de parole</p>
<p align="center"><b>Pré requis</b></p> <p>Aucun</p>	
<p align="center"><b>Nature de la formation</b></p> <p>Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>	
<p align="center"><b>Durée</b></p> <p>1 jour soit 7h.</p>	
<p align="center"><b>Sanction de la formation</b></p> <p>Attestation de formation</p>	
<p align="center"><b>Tarifs</b></p> <p><i>Intra</i> : 1350€ht <i>Inter</i> : 400€ht / participant</p>	
<p align="center"><b>Modalités d'accès</b></p> <p>Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue</p>	
<p align="center"><b>Délai d'accès</b></p> <p><i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>	
<p align="center"><b>Nombre de participants maximum :</b></p> <p align="center">8</p>	
<p align="center"><b>Intervenant</b></p> <p align="center">Florence RUAZ</p>	
<p align="center"><b>Méthodes d'évaluation</b></p> <p><i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>	

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 :10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



# Conduire l'Entretien Professionnel

L'Entretien Professionnel est une obligation légale depuis 2014. Cette formation de 7h vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour en faire un véritable levier de développement des compétences de vos collaborateurs et un outil de management incontournable.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Adapter sa communication à l'Entretien Professionnel
- Respecter l'architecture et les temps forts de l'Entretien Professionnel
- Mener des Entretiens Professionnels dans le respect de la législation

<b>Public visé</b> Manager RH	<b>Programme</b>  <b>Rôle et enjeux de l'EP</b> Le cadre légal de l'EP EP du point de vue du manager EP du point de vue du salarié Une implication réciproque  <b>La nécessaire préparation</b> L'EP outil de GRH Connaître les dispositifs de formation Le Plan de Développement des Compétences  <b>Maîtriser sa communication</b> Les 3 paramètres de la communication La communication assertive L'écoute active  <b>Les phases clés de l'entretien</b> L'architecture La répartition du temps de parole La validation de l'EP
<b>Pré requis</b> Aucun	
<b>Nature de la formation</b> Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	
<b>Durée</b> 1 jour soit 7h.	
<b>Sanction de la formation</b> Attestation de formation	
<b>Tarifs</b> <i>Intra</i> : 1350€ht <i>Inter</i> : 400€ht / participant	
<b>Modalités d'accès</b> Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue	
<b>Délai d'accès</b> <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
<b>Nombre de participants maximum :</b> 8	
<b>Intervenant</b> Florence RUAZ	
<b>Méthodes d'évaluation</b> <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

### Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivis leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



<p><b>En 8 jours nous vous proposons d'approfondir vos connaissances et développer vos compétences pour révéler le manager expert qui sommeille en vous. Au rythme d'une journée toutes les 2 à 3 semaines au cours de laquelle sera abordée 1 thématique. Entre chaque journée de formation vous devrez mettre en place les outils et remplir vos engagements pris en formation. A chaque démarrage de nouvelle journée, un tour de table des réalisations : succès et axes d'amélioration, permet de suivre votre progression. La 8<sup>ème</sup> journée est consacrée au retour sur expérience globale et achève la formation par des ateliers de coaching individuels.</b></p>	
Manager	<b>Public visé</b>
Être en poste ou en prise de fonction	<b>Pré requis</b>
Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	<b>Nature de la formation</b>
8 jours soit 56h Jours non consécutifs au rythme de 1 jour toutes les 2 à 3 semaines.	<b>Durée</b>
Attestation de formation	<b>Sanction de la formation</b>
Formation 7 jours avec accès e-learning en pré et post formation : 8750€ht 1 Journée de coaching : 1200€ht Total Cursus : 9950€ht	<b>Tarifs Intra :</b>
Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré-formation Voir page 6 du catalogue	<b>Modalités d'accès:</b>
Uniquement en Intra dans un délai de 60 jours Cette formation n'est pas disponible en Inter entreprises	<b>Délai d'accès</b>
Nombre de participants : 8	<p style="text-align: center;"><b>Repère qualité</b></p> <p>Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 10 personnes ont été formées au management et 100% sont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a obtenu un taux de satisfaction de 98,6%. En 2020, ce programme a été animé dans sa version spécifique. Se reporter à la page 7 du catalogue.</p>
Intervenants Florence RUAZ / Catherine LARCY	
<b>Méthodes d'évaluation</b> <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrons vous orienter le cas échéant



## Cursus Management : 8 jours pour développer votre potentiel de manager

En 8 jours nous vous proposons d'approfondir vos connaissances et développer vos compétences pour révéler le manager expert qui sommeille en vous. Au rythme d'une journée toutes les 2 à 3 semaines au cours de laquelle sera abordée 1 thématique. Entre chaque journée de formation vous devrez mettre en place les outils et remplir vos engagements pris en formation. A chaque démarrage de nouvelle journée, un tour de table des réalisations : succès et axes d'amélioration, permet de suivre votre progression. La 8<sup>ème</sup> journée est consacrée au retour sur expérience globale et achève la formation par des ateliers de coaching individuels.

### Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Maîtriser tous les aspects du poste de manager
- Utiliser et mettre en œuvre les outils et méthodes nécessaires à l'activité managériale
- Adopter des comportements efficaces pour développer le potentiel de son équipe

### Programme

*Jour 1* Les bases du management présentiel et à distance

- Définir sa fonction managériale
- Les styles de management
- Définir son style de management
- Les étapes de développement vers l'autonomie
- Mettre en adéquation son style de management et les besoins de son équipe
- Les styles de management en situation de télétravail et de management à distance

*Jour 2* La communication du manager

- Les bases de la communication
- Les styles et préférences de communication
- Définir ses préférences de communication et de comportements
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs pour gagner en efficacité
- Savoir faire passer un message difficile

*Jour 3* Fixer les objectifs et Soutenir la motivation

- Les différents types d'objectifs
- Les règles à suivre pour fixer des objectifs pertinents
- Opérer un suivi et un contrôle de qualité
- Comprendre les mécanismes de la motivation
- Mettre en place un management motivant

*Jour 4* Adopter une gestion du temps performante et Savoir déléguer

- Les lois de la gestion du temps
- La perception du temps
- Passer du temps subi au temps choisi
- Méthodes et outils de gestion et de planification des activités
- Adopter les bonnes méthodes pour faire respecter son temps
- Que déléguer ? A qui ? Comment ? Pourquoi ?

**Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.





En 8 jours nous vous proposons d'approfondir vos connaissances et développer vos compétences pour révéler le manager expert qui sommeille en vous. Au rythme d'une journée toutes les 2 à 3 semaines au cours de laquelle sera abordée 1 thématique. Entre chaque journée de formation vous devrez mettre en place les outils et remplir vos engagements pris en formation. A chaque démarrage de nouvelle journée, un tour de table des réalisations : succès et axes d'amélioration, permet de suivre votre progression. La 8<sup>ème</sup> journée est consacrée au retour sur expérience globale et achève la formation par des ateliers de coaching individuels.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Maîtriser tous les aspects du poste de manager
- Utiliser et mettre en œuvre les outils et méthodes nécessaires à l'activité managériale
- Adopter des comportements efficaces pour développer le potentiel de son équipe

## Programme (suite)

*Jour 5* Conduire les entretiens managériaux :

- La gradation des entretiens suite à dysfonctionnement
- Mener un entretien d'inquiétude : Quand, Comment?
- Mener un entretien de recadrage : Quand, Comment?
- Mener un Entretien Annuel d'Évaluation : Contenu, Architecture et Communication
- Conduire l'Entretien Professionnel : Législation, Contenu, Architecture et Communication

*Jour 6* Conduite de réunion

- Les styles de réunion
- L'architecture d'une réunion réussie
- Le contenu et l'animation au service de l'implication des participants
- Le Compte rendu, utilité et mise en œuvre

*Jour 7* Identifier, désamorcer et gérer les situations conflictuelles

- Les différents types de conflits
- Les rôles du manager face à une situation conflictuelle
- Conduire des actions de résolution de conflits
- Mener des entretiens pour désamorcer des situations conflictuelles

*Jour 8* Journée RetEx avec coaching individuel

- Retour sur le plan d'action établi par chaque participant
- Ce qui a marché
- Ce qui pose difficultés
- Recherche de solutions, apports complémentaires, training

## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques  
Auto diagnostic  
Jeux de rôles  
Études de cas

## Méthodes d'évaluation

*En début de formation* : un quiz d'évaluation des connaissances  
*Pendant la formation* : jeux pédagogiques et production des participants  
*En fin de formation* : Quiz d'évaluation des acquis de la formation

### Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.