

Mise à jour du : 02/09/2025

PROGRAMME DE LA FORMATION

Manager une petite équipe sur le terrain

Apprendre à piloter efficacement une équipe de proximité, renforcer la communication interne et développer la performance collective grâce à un management simple, concret et adapté au quotidien.

PUBLIC	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
Responsables commerciaux Managers de points de vente animateurs réseau Toute fonction impliquant la gestion et la coordination d'équipe	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le rôle du manager de proximité et adopter la bonne posture • Adapter leur style de management selon l'équipe et la situation • Fixer des objectifs clairs, concrets et motivants • Communiquer efficacement au quotidien et désamorcer les tensions • Encourager l'implication et instaurer un climat de travail serein • Suivre les résultats et ajuster l'organisation pour faire progresser l'équipe
NOMBRE DE PARTICIPANTS	PROGRAMME PÉDAGOGIQUE
Sessions de groupe (5 à 8 participants) ou accompagnement individuel	<p><u>Jour 1 : Je clarifie mon rôle de manager et je développe ma capacité à motiver, organiser et soutenir efficacement mon équipe</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre son rôle de manager <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier ce qu'on attend d'un manager de proximité sur le terrain ○ Découvrir les différents styles de management et choisir celui qui convient à son équipe et à la situation ○ Clarifier sa posture et mesurer son impact au sein de l'équipe • Fixer des objectifs clairs et motivants <ul style="list-style-type: none"> ○ Définir des objectifs simples, concrets et mesurables ○ Identifier les leviers de motivation adaptés, individuels et collectifs ○ Valoriser les réussites pour stimuler l'engagement de l'équipe • Mieux communiquer au quotidien <ul style="list-style-type: none"> ○ Adopter une communication claire, positive et bienveillante ○ Pratiquer l'écoute active pour instaurer la confiance
PRÉ-REQUIS	
Aucun Formation ouverte à toutes et tous	
DURÉE	
14 heures soit 2 jours	

Mise à jour du : 02/09/2025

ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Adapter son discours selon l'interlocuteur et la situation ● Mener des entretiens efficaces <ul style="list-style-type: none"> ○ Préparer et conduire un entretien individuel ○ Donner un retour constructif et motivant ○ Ajuster son accompagnement en fonction des besoins
<p>Format privilégié : présentiel sur site (intervention terrain)</p> <p>Possibilité de formation à distance ou en format hybride (à convenir)</p> <p>Zone géographique : France entière</p> <p>Salle de formation mise à disposition par l'entreprise (ou louée si besoin)</p>	<p><u>Jour 2 : Je crée une bonne dynamique de travail et je gère les tensions et renforce la cohésion.</u></p>
TARIF	<ul style="list-style-type: none"> ● Créer une dynamique d'équipe efficace <ul style="list-style-type: none"> ○ Mieux connaître les profils de ses collègues (outil DISC) ○ Adapter son management à chacun ○ Encourager autonomie et responsabilités ● Entretenir la motivation sur la durée <ul style="list-style-type: none"> ○ Comprendre ce qui freine l'engagement ○ Mettre en place des actions concrètes pour garder l'envie de progresser ○ Organiser des temps d'échange réguliers ● Anticiper et gérer les conflits en équipe <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier les tensions dès le départ (signes visibles sur le terrain) ○ Appliquer des techniques simples de médiation pour désamorcer un conflit ○ Transformer les désaccords en opportunités d'amélioration ● S'exercer avec des situations concrètes <ul style="list-style-type: none"> ○ Analyser des cas issus du quotidien managérial ○ S'entraîner à travers des jeux de rôle et des mises en situation délicates ○ Partager des retours collectifs pour progresser ensemble
INTERVENANT-E-S	<p>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</p> <p>Méthode active et participative, 100 % orientée terrain</p> <p>Études de cas, partages d'expériences, travaux pratiques</p> <p>Supports fournis et plan d'action personnalisé</p> <p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <p>Outils simples et visuels, adaptés au terrain</p> <p>Supports papier ou numériques</p> <p>Cas concrets personnalisés au secteur du participant</p>
<p>Isabelle Baury – Formatrice experte en commerce et vente</p> <p>27 ans d'expérience terrain – Consultante formatrice certifiée</p> <p>Intervention sur le terrain, au plus près des réalités du commerce</p>	

Mise à jour du : 02/09/2025

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Condition d'inscription : devis ou convention signée

Contact : isabelle.baury@passerellesformation.fr ou 07 89 53 38 35

Délais d'accès : sous 2 à 4 semaines après validation du devis ou de la convention

Calendrier de formation : à définir ensemble selon les disponibilités de l'entreprise

Accessibilité : adaptation possible pour toute personne en situation de handicap

POSITIONNEMENT ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

La progression et les acquis des participants sont évalués à plusieurs moments clés :

- Avant la formation : un questionnaire de positionnement permet d'identifier les attentes et le niveau de départ.
- Pendant la formation : évaluations formatives par des mises en situation pratiques, des exercices concrets et des échanges personnalisés.
- Après la formation : validation des acquis via un bilan final, incluant la présentation d'un plan d'action personnalisé élaboré par le participant.

ACCESSIBILITÉ/PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap. Contact : isabelle.baury@passerellesformation.fr