

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

Mise à jour du : 02/09/2025

<p><b>ORGANISATION</b></p> <p>Format privilégié : présentiel sur site (intervention terrain)      Possibilité de formation à distance ou en format hybride (à convenir)      Zone géographique : France entière      Salle de formation mise à disposition par l'entreprise (ou louée si besoin)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Adapter son discours selon l'interlocuteur et la situation</li> </ul> <p>● <b>Mener des entretiens efficaces</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Préparer et conduire un entretien individuel</li> <li>○ Donner un retour constructif et motivant</li> <li>○ Ajuster son accompagnement en fonction des besoins</li> </ul> <p><b>Jour 2 : Je crée une bonne dynamique de travail et je gère les tensions et renforce la cohésion.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Créer une dynamique d'équipe efficace</b></li> <li>○ Mieux connaître les profils de ses collègues (outil DISC)</li> <li>○ Adapter son management à chacun</li> <li>○ Encourager autonomie et responsabilités</li> </ul> <p>● <b>Entretenir la motivation sur la durée</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Comprendre ce qui freine l'engagement</li> <li>○ Mettre en place des actions concrètes pour garder l'envie de progresser</li> <li>○ Organiser des temps d'échange réguliers</li> </ul> <p>● <b>Anticiper et gérer les conflits en équipe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identifier les tensions dès le départ (signes visibles sur le terrain)</li> <li>○ Appliquer des techniques simples de médiation pour désamorcer un conflit</li> <li>○ Transformer les désaccords en opportunités d'amélioration</li> </ul> <p>● <b>S'exercer avec des situations concrètes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Analyser des cas issus du quotidien managérial</li> <li>○ S'entraîner à travers des jeux de rôle et des mises en situation délicates</li> <li>○ Partager des retours collectifs pour progresser ensemble</li> </ul>
<p><b>TARIF</b></p> <p>1200 € HT / personne pour 2 jours      Tarifs réduits à partir de 3 participants (sur devis).</p>	<p><b>INTERVENANT·E·S</b></p> <p><b>Isabelle Baury</b> – Formatrice experte en commerce et vente      27 ans d'expérience terrain – Consultante formatrice certifiée      Intervention sur le terrain, au plus près des réalités du commerce</p>
<p><b>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b></p> <p>Méthode active et participative, 100 % orientée terrain      Études de cas, partages d'expériences, travaux pratiques      Supports fournis et plan d'action personnalisé</p>	<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p> <p>Outils simples et visuels, adaptés au terrain      Supports papier ou numériques      Cas concrets personnalisés au secteur du participant</p>

Mise à jour du : 02/09/2025

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	POSITIONNEMENT ET MODALITÉ D'EVALUATION	ACCESSIBILITÉ/PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP
<p>Condition d'inscription : devis ou convention signée</p> <p>Contact : <a href="mailto:isabelle.baury@passerellesformation.fr">isabelle.baury@passerellesformation.fr</a> ou 07 89 53 38 35</p> <p>Délais d'accès : sous 2 à 4 semaines après validation du devis ou de la convention</p> <p>Calendrier de formation : à définir ensemble selon les disponibilités de l'entreprise</p> <p>Accessibilité : adaptation possible pour toute personne en situation de handicap</p>	<p>La progression et les acquis des participants sont évalués à plusieurs moments clés :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Avant la formation : un questionnaire de positionnement permet d'identifier les attentes et le niveau de départ.</li><li>• Pendant la formation : évaluations formatives par des mises en situation pratiques, des exercices concrets et des échanges personnalisés.</li><li>• Après la formation : validation des acquis via un bilan final, incluant la présentation d'un plan d'action personnalisé élaboré par le participant.</li></ul>	<p>Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap. Contact : <a href="mailto:isabelle.baury@passerellesformation.fr">isabelle.baury@passerellesformation.fr</a></p>