

# PARCOURS PERFORMANCE MANAGÉRIALE

IDENTIFIEZ LES COMPÉTENCES CLÉS DONT VOS  
COLLABORATEURS ONT BESOIN ET CONCEVEZ VOTRE  
PARCOURS DE FORMATION PERSONNALISÉ



## VOS OBJECTIFS

- Acquérir un savoir-faire et un savoir-être de Manager Coach
- Piloter la performance et la non-performance
- Contribuer à la motivation de vos collaborateurs
- Faciliter et accélérer le changement
- Animer votre équipe, en présentiel ou à distance
- Comprendre comment s'adapter à chacune des personnalités et dans chaque situation
- Piloter l'activité grâce à des plans d'action efficaces

Public	Format	Pré-requis	Durée	Dates	Tarifs
<p>Ce parcours est destiné à tous les managers quelle que soit leur ancienneté.</p> <p>Accessible à toute personne en situation de handicap.</p>	<p>Présentiel Visio Mixte Collectif Individuel</p>	<p>Aucune connaissance particulière exigée</p>	<p>Selon choix des modules</p>	<p>Dates flexibles à votre demande</p>	<p>Évaluation tarifaire sur-mesure selon les compétences sélectionnées pour concevoir votre parcours personnalisé.</p> <p><small>Formation : tarif journalier indicatif entre 1800€ et 2000€</small></p>



## Méthodes pédagogiques dynamiques & ludiques

- Inventaire Executive Summary
- Quizz ludiques Klaxoon
- Jeux Kahoot
- Mises en situation concrètes pour application et ancrage des apports pédagogiques
- Réflexions collectives ou individuelles
- Vidéos pédagogiques



## Évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long du parcours au travers des nombreux exercices réalisés sur les plateformes digitales (Kahoot, Klaxoon, Vyfe, Comscope...), des mises en situations et des diagnostics réalisés en amont et en aval du parcours.



## Nos Experts

Les experts choisis sont tous formés à la pédagogie et aux méthodes Hominance. Ils sont rigoureusement sélectionnés pour leurs connaissances pointues du métier et du secteur d'activité, ainsi que pour leurs compétences relationnelles.

## Optimiser et piloter votre organisation commerciale

- Définir une organisation commerciale performante
- Déterminer sa stratégie commerciale
- Définir son potentiel et établir sa segmentation
- Fixer des objectifs S.M.A.R.T et établir les indicateurs de suivi
- Décliner et suivre les plans d'actions commerciales
- Manager la performance et la non-performance

## Individualiser votre management

- Comprendre les différentes personnalités selon la méthode DISC
- Adapter son management à la situation selon la motivation et les compétences de chacun de vos collaborateurs pour chacune de leur mission
- Établir son plan d'actions managériales pour chacun de ses collaborateurs

# PARCOURS PERFORMANCE MANAGÉRIALE

IDENTIFIEZ LES COMPÉTENCES CLÉS DONT VOS  
COLLABORATEURS ONT BESOIN ET PERSONNALISEZ  
VOTRE PARCOURS

## Accompagner vos collaborateurs dans le changement

- Lien entre changement et deuil
- Les différentes étapes du processus de changement
- L'attitude managériale à chacun des étapes
- Distinction entre démotivation temporaire et processus de deuil
- Identifier la perte associée
- Dresser la carte des partenaires : attitude de chacun des collaborateurs face au changement
- Établir un plan d'action pour chacun de ses collaborateurs

## Mettre en place des rituels managériaux adaptés

- La notion de perception
- L'importance du feedback
- Le ration Losada
- L'art du questionnement
- Les 3 types de feedback :
  - Le feedback correctif
  - Le feedback positif
  - Le feedback négatif
- Gérer les différentes réactions face au feedback
- L'entretien annuel

## Animer ses équipes, en présentiel et à distance

- Différencier réunion et brief du matin
- Savoir bien définir son objectif
- Le rôle d'animateur
- Les étapes clés d'une réunion efficace
- Gérer les comportements des participants
- Les différentes techniques d'animation pour chaque type de moments collectifs

## Le rôle et les compétences clés du Manager

- Les 4 casquettes du Manager
- Les compétences et les attitudes clés
- Les missions du Manager
- Les domaines de crédibilité du Manager

## Manager avec le DISC

- Votre style de Manager
- Les 3 cercles du management
- Comment adapter votre style de management
- Les règles pour manager chacune des couleurs
- Les rituels de management en couleurs

## Contribuer à la motivation de vos collaborateurs

- Définition de la motivation
- Les paradoxes de la motivation
- Les différents besoins à satisfaire
- Les 8 ancres de la motivation
- Détecter les signes de la démotivation
- L'entretien de remotivation

## Manager à distance

- Les contraintes et les opportunités du management à distance
- Les 4 piliers du management à distance
- La distance et les différents profils de collaborateurs
- Mener un one to one énergisant à distance
- Les outils de pilotage du management à distance
- La notion d'autonomie du collaborateur
- SE familiariser avec les outils de travail collaboratifs