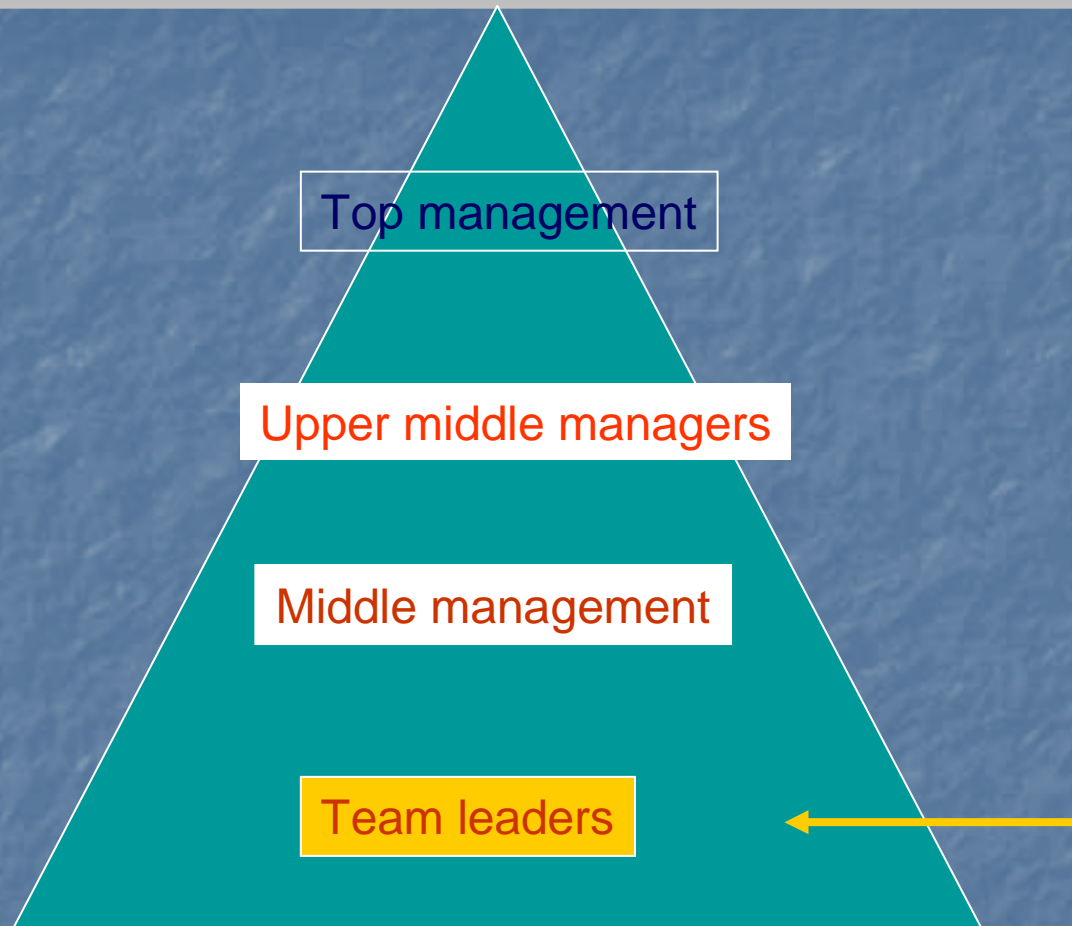


Programme de formation-action
en management
destiné aux
Team leaders
(chefs d'équipe)

Cible à laquelle s'adresse ce programme



Mode pédagogique

La formation-action

- Beaucoup de formations en management n'atteignent pas leurs objectifs.
- Le **passage à l'acte** est souvent difficile !
- Cette **formation-action** est destinée à donner l'occasion aux managers d'agir, sans tarder, au cours de la formation.
- Il s'agit de mettre en place un véritable **coaching de l'action** managériale

4 facteurs sont à prendre en compte pour obtenir une équipe performante

- – Un responsable ayant vocation à entraîner
- – Une organisation facilitante et responsabilisante
- – Des personnels compétents et, si possible, professionnels.
- – Des personnels motivés

Un programme sur 5 jours

A raison d'1 jour par mois
afin d'intégrer **les inter-sessions**

Premier jour

	Apport en contenu	Exercices en formation	Travaux de l'inter-session
	Connaître mon équipe Le management situationnel	Occasions d'affirmer son leadership	Etablir sa grille de management situationnel

Deuxième jour

	Apport en contenu	Exercices en formation	Travaux de l'inter-session
	La Qualité de service	Savoir si ses clients sont satisfaits ? Et sinon, pourquoi ? Modèle de grille de satisfaction	Grille de satisfaction remplie par ses clients

Troisième jour

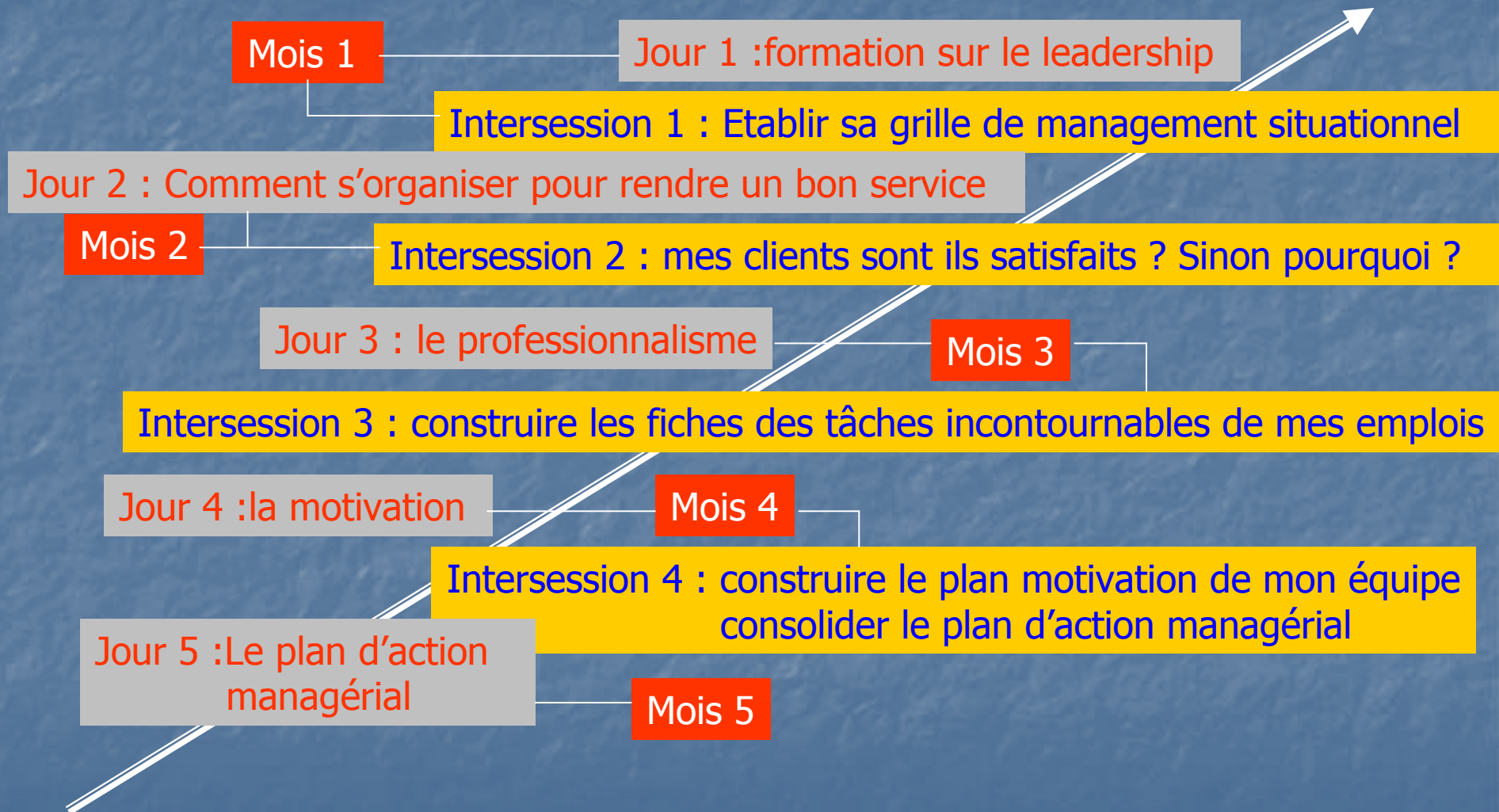
	Apport en contenu	Exercices en formation	Travaux de l'inter-session
	Le professionnalisme	Comment remplir une fiche des tâches incontournables Check up des opérations qui conditionnalisent le professionnalisme	Construction des fiches de tâches incontournables des emplois de son équipe

Quatrième jour

	Apport en contenu	Exercices en formation	Travaux de l'inter-session
	La motivation	Que faudrait il pour qu'ils arrivent au travail avec le sourire ? Mode de construction du plan motivation Construction du plan d'action managérial	Construction du plan motivation et du plan d'action managérial

Journées	Apport en contenu	Exercices en formation	Travaux de l'inter-session
Premier jour	Connaître mon équipe Le management situationnel	Occasions d'affirmer son leadership	Etablir sa grille de management situationnel
Deuxième jour	La Qualité de service	Savoir si ses clients sont satisfaits ? Et sinon, pourquoi ?	Actions destinées à répondre aux attentes manifestées par ses clients
Troisième jour	Le professionnalisme	Comment remplir une fiche des tâches incontournables	Construction des fiches de tâches incontournables des emplois de son équipe
Quatrième jour	La motivation	Que faudrait il pour qu'ils arrivent au travail avec le sourire ?	Construction d'un plan « satisfaction au travail »
Cinquième jour	Vérification du plan d'action managérial	Présentation aux N+1	

Planning de la formation -action



Les intervenant

- **Jean Bretin**
- Possède une expérience large de l'entreprise comme DRH et manager opérationnel, grandes entreprises ou PME (Saint Gobain, DCNS, transports Graveleau..)
- Directeur d'une école de management spécialisée dans la formation des middle managers (chantiers de l'atlantique)
- Enseignant en management à l'université et en école de commerce (Euromed-toulon)
- Ex DG d'une PME agro-alimentaire (cafés Albert SA)
- Animateur de cycles de formation-action en management
- Auteur de livres sur le management et les ressources humaines