



Prendre sa nouvelle fonction de responsable de centre de profit

Objectifs de la formation :

- Se projeter dans son nouveau rôle et ses nouvelles responsabilités.
- Découvrir les différents styles de management et choisir des leviers d'actions adaptés à son équipe
- S'appropriier des outils et nouvelles techniques propres au pilotage de l'équipe
- Développer une communication adaptée et performante
- Anticiper et préparer sa stratégie de prospection commerciale
- Animer son équipe pour l'atteinte des enjeux

Public

- Manager d'équipe débutant
- Responsable de centre de profit débutant

Prérequis

Aucun

Modalités

7 jours en présentiel
Entre 4 et 10 participants

Programme

Les principes du management d'équipe : analyse de cadrage :

- La fonction managériale : sa mission, ses rôles et évolutions
- Quelle est « ma raison d'être » en tant que manager, quels sont mes enjeux
- Quelles sont mes ambitions, les défis auxquels je vais être confronté en tant que manager

- Définir la mission du service
- Les outils associés : fiches de fonction

Préparation de l'entretien d'évaluation :

- Le cadre de l'entretien d'évaluation
- La différence avec l'entretien professionnel
- La préparation de l'entretien
- La conduite et les comportements lors de l'entretien
- Les outils associés : entretiens professionnels, entretiens annuels d'évaluation, fiche de progression

Gérer ses émotions :

- Mieux se connaître par rapport aux émotions
- Comprendre le fonctionnement des émotions
- Repérer les risques d'une gestion inefficace
- Exprimer son ressenti émotionnel
- Dépasser ses croyances



Prendre sa nouvelle fonction de responsable de centre de profit

Programme (suite)

Accompagner les collaborateurs et suivre les objectifs :

- Les « styles de management »
- Le cycle de l'autonomie pour comprendre comment soutenir son développement
- Suivre la réalisation des objectifs individuels, évaluer et définir les actions correctives
- Identifier, reconnaître et développer les compétences au sein de son équipe
- Soutenir l'implication de ses collaborateurs
- Recadrer dans démotiver
- Donner de la reconnaissance

Animation et développement commercial.

Suivi de son activité :

- Organiser sa prospection
- Définir les prospects
- Choisir les moyens de prospection
- Les atterrissages de CA et marge brute
- Mesurer et préparer ses comptes rendus d'activité

Moyens pédagogiques :

- Salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Etudes de cas concrets
- Exposés théoriques

Validation

- QCM
- Mises en situation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Tarifs

Inter

2290€

Intra

5250 €