



Management commercial

Objectifs pédagogiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre et d'assimiler les impacts du management
- Connaître les différents Profils existants
- Comprendre et maîtriser les influences verbales et non verbales
- Utiliser les mots et les gestes de la communication en équipe

Côté pratique

Durée : 2 jours (14 heures), Public et pré-requis : directeur, manager, être en charge de la direction et/ou du management, être susceptible de devenir directeur-manager rapidement, chefs de magasin et directeurs débutants et/ou confirmés.

Programme

- Jour 1** Les tendances sociétales ; analyse des profils, observer et s'adapter aux Profils
Votre management : les différents types de management, exercices ludiques
- Jour 2** Les gestes et mots d'une communication adaptée, jeux de rôle
Le mode d'emploi pratique et personnalisé

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Avec des Quizz, jeux de cartes et de briques, l'étude du type de Management pratiqué par chaque stagiaire et grâce aux tests Profil Disc Management, les stagiaires appréhendent leur profil et celui de leurs collègues. Avec l'étude des 'clés de la communication', de la prise de parole en public, du verbal et du non verbale, se rapportant à des cas concrets vécus, les stagiaires partagent leurs expériences. Débrief individuel et collectif, Qcm tout au long des journées pour validation des acquis et l'assiduité.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'Synthèse, plan d'action et objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation rempli par le formateur est présentée au chef d'entreprise pour débrief.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Ocapiat disponible : nous contacter.

Contact



Roland
Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

06.07.55.27.49

roland.motte@rmj.fr

06.24.34.51.37

maryline.motte@rmj.fr