



**Manager son  
équipe et  
optimiser son  
département / son  
service**



# Objectifs de cette formation

A l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux gérer leur service d'un point de vue organisationnel et managérial, mieux gérer leur temps et faire un diagnostic de leur département/service.

A la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir identifier leur nouveau rôle et leurs responsabilités
- Savoir mieux gérer leur temps et leurs priorités
- Savoir mener un entretien de cadrage et de recadrage
- Savoir faire un diagnostic de leur organisation





# A qui s'adresse la formation ?



## **Profil stagiaire :**

Cette formation s'adresse aux personnes prenant leur poste de responsable d'équipe depuis peu et qui ont besoin de connaître les bases du management, ou à des responsables d'équipe expérimentés qui ont besoin de développer leurs compétences en management.

## **Public :**

Managers avec au moins 5 ans d'expérience dans le management

## **Pré-requis :**

- Management d'équipes avec un minimum de 5 personnes.
- Avoir une expérience du service à la clientèle

## **Indicateurs qualité**

24 stagiaires en 2021 et 2022

## **Taux de satisfaction globale**

La note de satisfaction en 2021 et 2022 est de 9.2/10

# Validation

Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

## **Durant la formation**

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun

## **A l'issue de la formation**

- Auto évaluation du stagiaire sur leurs progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un « encapsulage managérial », c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois après la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage avec son manager et ses pairs la façon dont il a mis en pratique la formation.
- Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à leurs pairs lors de ce « +1 »



# Déroulé de la formation

## JOUR 1

### Compétence 1

- Savoir identifier son nouveau rôle
- Comprendre et intégrer les enjeux liés au poste de chef d'atelier.

### Compétence 2

- Savoir identifier qui fait quoi dans son service
- Etablir les rôles et responsabilités de son équipe

### Compétence 3

- Savoir cadrer un entretien

## JOUR 2

### Compétence 4

- Savoir gérer son temps
- Identifier la différence entre urgent et important
- Etablir une meilleure gestion du temps
- Mener un entretien de cadrage et un entretien de recadrage

## JOUR 3

### Compétence 5

- Savoir établir une organisation efficace et performante
- Savoir le diagnostic de son département / service
- Repérer les critères de performance de son département / service.

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
- 3 jours en présentiels et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
  - Une pédagogie « blanche » où le formateur interroge d'abord les participants sur leurs savoirs et leurs pratiques puis apporte du contenu et des concepts pour faire évoluer.
  - L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation.

Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant.

Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 4-6 stagiaires pour favoriser les échanges et nourrir chacun des expériences de l'autre).



# Notre approche



# Facteurs clés de succès de la formation



- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaissant votre secteur.
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)

## Délai d'accès

« Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande ».

## Accessibilité/Handicap

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

# Informations pratiques





# Modalités pratiques



## **FORMA**

### **T**

3 jours de formation  
en présentiel

## **TARIF**

5400 euros TTC

## **LIEU**

France entière

# La formatrice



## **Maud de Pontlevoye**

Maud est coach professionnelle certifiée et formatrice en Management et Leadership.

Après avoir exercé pendant plus de 15 ans en tant que Responsable RH et DRH chez EADS puis PHILIPS. Elle accompagne ses clients (Organisation, équipes, individuels) à retrouver confiance en eux, à retrouver du sens dans leur mission au quotidien et leur permettre ainsi de mieux travailler dans une logique de partage et de transversalité. En qualité de formatrice, Maud prend soin de créer des parcours et des programmes sur mesure pour répondre au plus juste aux besoins de ses clients.

## **Ma conviction**

Nous sommes la personne que nous avons envie de devenir