

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Sup de Vente

(Management d'équipe/ Management transversal)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Une fois les objectifs déterminés il s'agit de les mettre concrètement en œuvre, sur le terrain, par et avec les équipes. Vis-à-vis de son équipe, dans un souci opérationnel, le manager doit alors savoir conjuguer les dimensions « économiques » et « humaines » qui permettront l'atteinte de ces objectifs. Pour être efficace, il devra avoir conscience d'un certain nombre de réalités et les prendre en compte pour y inscrire les actions proposées. Ce cours a pour objet d'introduire les fondamentaux (outils conceptuels et pratiques) pour mieux conduire une équipe de professionnel(le)s, d'hommes et de femmes. Le niveau de maîtrise et les exigences varient en fonction des niveaux de formation et de la complexité des affaires à gérer.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- ✓ Comprendre son environnement, des enjeux et les contraintes,
- ✓ Démystifier la représentation du Manager, si besoin déconstruction de schémas caricaturaux et/ou obsolètes (styles de management)
- ✓ Mesurer l'importance de la communication, développement de sa qualité,
- ✓ Appréhender les dimensions « Compétences », « Motivations » et « Mode de fonctionnement »,
- ✓ Fixer des objectifs, gérer des conflits
- ✓ Animer des réunions
- ✓ Analyser sa hiérarchie et son positionnement personnel.
- ✓

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ animer une réunion
- ✓ comprendre les relations au travail
- ✓ adapter son style de communication
- ✓ manager une équipe projet (management transversal)
- ✓ manager une équipe (management hiérarchique)

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

- Lot 1 : Bachelor RDC (Management transversal, animation réunion)
- Lot 2 : RDI (Management d'équipe/Management d'unité commerciale)
- Lot 3 : Manager en Ingénierie d'Affaires (Management d'équipe commerciale)
- Lot 4 : Masters MOI, MQRC, MAQF (Management équipe, Gestion de carrière)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée :

Lot 1 : 3 jours

Lot 2 : 20 jours

Lot 3 : 3 à 5 jours

Lot 4 : 2 à 3 jours

Période : septembre 2018 à juillet 2019

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 4 groupes

Lot 2 : 1 groupe

Lot 3 : 2 groupes

Lot 4: 3 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission fin juillet 2019

Lieu :

La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif :

Maximum de participants par session : entre 15 et 35 apprenants

Evaluation :

Evaluation individuelle sur la base de la participation et comportement de l'étudiant(e) pendant les cours, -

Evaluation semi-collective : débats + présentation d'un sujet transverse de management opérationnel –

Evaluation individuelle sur la base d'un livrable écrit

Mise en situation (animation réunion, entretien managérial)

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le Management d'équipe , formé(e) aux Management de projet

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

.Date : 07 juin 2019

Signature