



Programme de Formation

Dernière mise à jour faite le 29 mars 2023

INTITULÉ DE LA FORMATION

COMPRENDRE POUR MIEUX MANAGER/ VENDRE

CONTEXTE DE LA DEMANDE

Amélioration des performances des équipes managériales et commerciale

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à reconnaître les profils
- Apprendre à communiquer avec eux

PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION

Manager/commerciaux

PRÉ REQUIS

- Aucun prérequis technique pour les participants à l'action de formation
- Savoir s'exprimer en français

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée de la formation : 1 jour de formation, soit 8h
- Date de la formation :
- Lieu : 3 rue de l'Isère 38620 St Egrève
- Format : 9h00 à 12h00 et 13h30 à 16h45

DÉLAI D'ACCES

- Pas de délai ni de modalités spécifiques ; contacter le formateur

TYPE D'ORGANISATION

- Présentiel et distanciel

NOMBRE DE STAGIAIRES PRÉVUS : 1

MOYENS HUMAIN

- 1 formateur : Dimitri PONTIF, formateur indépendant depuis 20 ans, consultant dans le domaine du développement des entreprises

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES & PRINCIPES D'INTERVENTION

- Salle de cours équipée
- Matériel pédagogique nécessaire à la formation
- La formation est personnalisée et rythmée par des temps collectifs et une réflexion individuelle
- Mise en œuvre d'une méthodologie structurée et expérimentée
- Garantir une déontologie et une confidentialité stricte par rapport aux éléments individuels apportés par le stagiaire tout au long de l'intervention
- Adapter la méthodologie aux besoins du stagiaire
- Construire les outils et process avec les personnes concernées par la formation
- Mise en œuvre d'une démarche participative avec les stagiaires

DESCRIPTION DES MODULES : PROGRAMME

Module : Objectifs	Contenus	Nombre d'heures
MODULE 1 : savoir les reconnaître Pause Mise en situation	Process comm <ul style="list-style-type: none"> • Le promoteur • Le persévérant • Le travaillomane • Le rebelle • Le rêveur • L'empathique Tirage au sort / jeux de rôle	9h à 10h30 soit 1h30 10h30 à 10h45 soit 15 min 10h45 à 11h30 soit 45 min
MODULE 2 : savoir les remercier	Étude sur les différentes manières de s'exprimer	11h30 à 12h soit 30 min
Pause déjeuner		12h à 13h30 soit 1h30
Quizz	QR code à flasher	13h30 à 14h soit 30 min
MODULE 3 : le positionnement du manager	<ul style="list-style-type: none"> • Le cycle de vie du manager • Le manager et le manage • Manager VS leader 	14h à 15h soit 1h
MODULE 4 : la Génération Z Mise en situation	<ul style="list-style-type: none"> • Qui sont les générations Z ? • Comment leur enseigner et les manager ? • Type de poste préféré • Type d'entreprise favorisé Recrutement / management de la génération Z	15h à 16h soit 1h 16h à 16h30 soit 30 min
ÉVALUATIONS FORMATIVES		16h30 à 17h30 soit 1h

ÉVALUATION & SANCTION DE LA FORMATION

La formation sera sanctionnée par certificat de réalisation attestant des compétences acquises au cours de la session.

Ce stage sera validé par les signatures d'une convention simplifiée de formation, des feuilles de présences et des attestations de suivi de la formation nominatives attestant des compétences acquises au cours de la session.

TARIF / DEVIS

Stage pour 1 stagiaire par session :

Dates d'interventions :

Coût : formation (création du programme et animation)

7h00 à 40€/h/stagiaire

Soit 280€ HT par personne

Tarif forfaitaire HT - TVA 20,00%

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cadre de son engagement éthique et responsable, PONTIF CONSULTING étudie **toutes les situations particulières** des personnes souhaitant s'inscrire afin de faciliter leur participation. N'hésitez pas à nous contacter.

CONTACT

Renseignement personnalisé auprès de PONTIF CONSULTING, 06 58 75 98 61.

