

PROGRAMME DE FORMATION



PROGRAMME DE FORMATION MANAGEMENT OPÉRATIONNEL COMMERCE (MOC)

Durée : 35 heures

CATÉGORIE D'ACTION :

Action de formation

FORMAT D'APPRENTISSAGE :

- Présentiel

LIEU

2, Rue du Nouveau Bercy, 94220
Charenton Le Pont

DURÉE

- 35 heures

DATES

- Du XX/XX/XXXX au XX/XX/XXXX

PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS

- Maîtrise de la langue Française
- Être équipé d'un ordinateur
- En future situation managériale
- En situation managériale

MOYENS PEDAGOGIQUES

Sur la base d'ateliers d'échanges et d'étude de cas, exercices, quizz digital, mises en situation et analyse commentée, exposé interactif.

Pédagogie participative et active, sollicitant les participants à travers leurs propres expériences et nourrissant de connaissances spécifiques.

Session de 15 apprenants maximum

MOYENS ET SUPPORTS TECHNIQUES

- Documents et supports projetés
- Etudes de cas concrets
- Outils digitaux pour les quizz

MODALITÉS D'ADAPTATION DES OBJECTIFS DE LA FORMATION AUX PUBLICS FORMÉS

Afin d'adapter les modalités pédagogiques aux objectifs de la formation, une évaluation de niveau est faite au début de l'action.

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

- Savoir piloter ses délégations et ses Styles de management.
- Apprendre à communiquer en ouverture en public comme en individuel.
- Savoir dynamiser les talents par l'accompagnement individuel et collectif.
- Accompagner le changement pour développer de nouveaux projets.
- Maîtriser son environnement juridique et identifier les risques psychosociaux.
- Gérer la performance économique de son activité

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

BLOC 1 : Savoir piloter ses délégations et ses Styles de management - 6 Heures (de 10h à 13h et de 14h à 17h)

- Identification du niveau d'autonomie du collaborateur et la nature de la situation de sorte à adopter le style de management approprié.
- Effectuer une délégation efficacement en fixant des objectifs.
- Manipuler les principes, méthodes et techniques du pilotage et suivi managérial.

JOUR 2

BLOC 2 : Apprendre à communiquer en ouverture en public comme en individuel- 4 Heures (de 10h à 14h)

- Identifier son profil comportemental et son mode de fonctionnement pour mieux communiquer
- Décrypter les caractéristiques comportementales chez ses interlocuteurs pour adapter sa communication managériale
- Manipuler les outils d'une communication ouverte en public comme en individuel

TECHNIQUE D'ÉVALUATION ET SUIVI D'EXÉCUTION D'ÉVALUATION :

- Évaluation QCM
- Exercices d'application
- Feuilles d'émargements
- Mises en situation
- Rapport professionnel en fin de formation
- Études de cas
- Attestation aciduité et fin de formation
- Évaluation de la satisfaction
- Questionnaire en fin de formation
- .Passage de la certification Management Opérationnel Commerce RS5169

ACCES HANDICAP

Tous les espaces de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le référent handicap de Waystage est Linda Noschese : Vous pouvez prendre contact avec Linda par téléphone au : 07 64 85 75 75

TARIF

3400€ TTC

ACCES PUBLIC - PRESENTIEL

Salle respectant les conditions de sécurité en vigueur

INTERVENANTS

Thomas Ribon, 15 ans d'expertise.

JOUR 3

BLOC 3 : Savoir dynamiser les talents par l'accompagnement individuel et collectif. - 7 Heures (de 9h à 13h et de 14h à 17h)

- Préparer, adapter et mener efficacement une réunion et brief
- Conduire efficacement un entretien de recadrage, individuel annuel, (re)motivation, traitement de l'erreur
- Développer et assurer plan de développement et un suivi des compétences de son équipe

JOUR 4

BLOC 4 : Accompagner le changement pour développer de nouveaux projets. - 6 Heures (de 10h à 13h et de 14h à 17h)

- Adopter une analyse systémique des situations dans sa conduite de changement/projet
- Conduire le changement et projets à l'aide d'outils de management
- Lever les freins au changement et manager les parties prenantes

JOUR 5

BLOC 5 : Maitriser son environnement juridique et identifier les risques psychosociaux. - 6 Heures (10h à 13h et de 14h à 17h)

- Connaître le cadre réglementaire et juridique de son organisation et secteur
- Connaître les facteurs de risque psychosociaux et les traiter par le management

BLOC 6 : Gérer la performance économique de son activité 6 Heures (10h à 13h et de 14h à 17h)

- Connaître les mécanismes de gestion de la performance d'une activité et les outils de pilotage utilisés
- Développer et effectuer un pilotage économique de son périmètre à l'aide d'indicateurs quantitatif et qualitatif
- Effectuer une veille concurrentielle et stratégique de son secteur
- Effectuer un reporting en l'adaptant à son interlocuteur et ses objectifs

Moyens d'encadrement

Nos formateurs, diplômés pour enseigner leur spécialité et disposant de 5 années d'expérience dans l'enseignement, encadrent la formation du stagiaire en dispensant la formation en présentiel et en fournissant et corrigeant des exercices permettant de valider les acquis de ce dernier, tout au long de la formation.

Le stagiaire est en contact avec le formateur via notre plateforme interne "follow-up" qui est un outil de communication et de gestion dédié aux formateurs et aux stagiaires.

Une messagerie interne inclus dans follow up permet également au stagiaire de faire appel au formateur à tout moment pendant sa formation.

Le formateur s'engage à répondre dans un délai de 48 heures.

A chaque fin de cours, le formateur rédige sur la plateforme ce qui a été fait pendant le cours et ce qui doit être éventuellement fait pour le prochain cours.

Un espace de partage de document est mis à la disposition de l'élève. A tout moment, il pourra y retrouver les documents propres à sa formation sur-mesure et y ajouter des documents destinés à son professeur.

Le stagiaire peut également contacter son conseiller pédagogique au 07 64 85 75 75 (du lundi au vendredi de 9h30 à 19h30). Ce dernier assiste au mieux le stagiaire tout au long de la formation.

Délai d'intervention : nous nous engageons à intervenir dans un délai de 24 heures.

Traçabilité de l'action de formation

En complément de l'attestation d'assiduité, nous nous engageons à fournir sur demande en fin de la formation :

Les relevés des heures de cours réalisés pour les heures de séances individuelles et ou en groupe avec un formateur.

Les demandes de travaux réalisés pour les heures d'exercices de consolidation des acquis et les rapports de cours et de niveau qui jalonnent la formation.