LE MANAGEMENT AU QUOTIDIEN 2026

OPTIMUM

Chez client ou chez vous : nous consulter	**2.00 jours** (14.00 h)	**Places min. : 6 personnes** **Places max. : 10 personnes**	**1 200.00 € HT / personne** ou chez vous : nous consulter

LES PROCHAINES SESSIONS

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PERSONNELS CONCERNÉS

- Chef d'atelier
- Réceptionnaire
- Conseiller Client
- Chef d'entreprise

OBJECTIF

A l'issue de la formation, les participants sont capables de :

- Pratiquer une communication managériale efficace
- Gérer l'activité de leur centre de profit par l'activité et les résultats
- Pratiquer un management situationnel
- Impliquer leur équipe dans l'activité au quotidien

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

Jour 1 : Assumer son rôle de Manager d'un département APV (Après-vente)

- Les bases de la communication du manager
- Management par l'activité
- Management par le résultat
- Rôles et missions du manager

Jour 2 : La performance collective et individuelle et son équipe pour atteindre les objectifs de perfomance, de rentabilité et de satisfaction client.

- Comment définir un objectif et le suivre

LE SAVOIR FAIRE

- Jeux de rôle, débrief et voies d'amélioration
- Elaboration d'un plan d'action et de progrès individuel

- Motiver efficacement chaque collaborateur par la recherche d'autonomie
- Comment et quand déléguer ?
- Gestion du temps pour mieux manager Conduire et réussir des entretiens individuels de management (EAV, Recadrage, Recrutement)
- Conduire et réussir des réunions collectives

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Modalité d'intervention :

- Participatif tout au long de la journée et étude des cas individuels
- La méthode d'animation est basée sur l'implication des participants. La construction du savoir se fera en s'appuyant sur la connaissance actuelle des participants. La progression de ces derniers est articulée autour de situations vécues ensemble ; ces mises en situation ont le double objectif d'illustrer et de favoriser l'appropriation des principes pédagogiques présentés.

Moyens pédagogiques :

- Travaux de Groupes
- Travaux individuels
- Etudes de cas et mises en situation
- QCM de suivi post formation en ligne
- Plan de progrès individuel
- Coaching téléphonique

Modalités de suivi :

- Entretien face à face après 10 jours.

PRÉ-REQUIS

- Manager ou être en passe de manager une équipe.

COMPÉTENCES VISÉES

- Management
- Gestion d'un centre de profit
- Communication manageriale

INDICATEURS

Modalité d'évaluation des résultats :

- Evaluation par le formateur lors des séances + quizz Copadia après la formation
- Evaluation par quizz sur plusieurs mois

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référent Handicap Formation : trainingbnl@michelin.com

SUIVI ET ÉVALUATION

La méthode d'animation est basée sur l'implication des participants. La construction du savoir se fera en s'appuyant sur la connaissance actuelle des participants. La progression de ces derniers est articulée autour de situations vécues ensemble ; ces mises en situation ont le double objectif d'illustrer et de favoriser l'appropriation des principes pédagogiques présentés.

Modalité d'évaluation des résultats :

- Evaluation par le formateur lors des séances + quizz Copadia après la formation
- Evaluation par quizz sur plusieurs mois

En outre, la formation de 14 heures par personne sous forme d'une session de deux journées est précédée d'un entretien téléphonique de 30 minutes par participant et suivie d'un entretien de 30 minutes par participant 10 jours après la session en face à face