



# Le management de proximité

  **Présentiel**  
ou 100 % distanciel

 **Formation continue**

Cette formation vise à permettre aux participants de maîtriser les bases du management de proximité, d'adapter leur style de management en fonction des situations, et de comprendre les enjeux liés à la communication managériale.



## POUR QUI ?

- Responsable de secteur
- Responsable d'agence
- Dirigeant



## DURÉE

- 14 h, soit 2 jours



## TARIFS

- **Frais pédagogiques :**
  - Adhérent Fédésap : **720€ HT / jour**
  - Non-adhérent Fédésap : **900 € HT / jour**
- **Tarif intra sur devis**



## PRÉ-REQUIS

- Être en poste au sein d'une agence de SAP

## OBJECTIFS

- **Acquérir ou revoir les fondamentaux du management**
- **Intégrer les 4 dimensions du DISC et les comportements associés**
- **Trouver son style de management et ses axes de progression sur les 3 dimensions: manager coach, manager leader, manager facilitateur**
- **Appréhender les exigences de la situation: délégation, prise de décisions, crises et conflits**
- **Développer l'expertise en communication managériale: le feed-back**

## Programme

### DEMI-JOURNÉE 1

- Prendre conscience des enjeux du management de proximité aujourd'hui
- Identifier les rôles et les dimensions du manager de proximité
- Savoir évaluer l'autonomie des collaborateurs et adapter son style de management - DISC
- Apprendre à utiliser l'outil pour transmettre des instructions de travail, fixer des objectifs et clarifier les missions de l'équipe
- Exercices d'application

### DEMI-JOURNÉE 2

- Apprendre à déléguer
- Exercice d'application
- Savoir gérer les situations difficiles
- Savoir-faire un reproche, un compliment
- Gérer les tensions, les conflits
- Exercices d'application et apprentissages de la journée

### DEMI-JOURNÉE 3

- Distinguer les spécificités du rôle de leader du facilitateur par rapport à celui de manager
- Différencier les notions de pouvoir, d'autorité, d'influence et de régulation
- Exercice d'application

### DEMI-JOURNÉE 4

- Distinguer les spécificités du rôle de leader du facilitateur par rapport à celui de manager
- Différencier les notions de pouvoir, d'autorité, d'influence et de régulation
- Exercice d'application

### Financements possibles\*

→ **OPCO • CNSA • AGEFICE**

\*Selon conditions d'éligibilité et de disponibilités des fonds



Cette formation sera animée par **Sylvana Baratiny**, experte en management et développement commercial avec plus de 8 ans d'expérience dans la gestion d'entreprises de services à la personne. Diplômée en management, elle a aussi occupé divers postes de responsabilité dans la vente et le coaching d'équipes. Actuellement formatrice, elle anime des programmes axés sur le management de proximité et la fidélisation de la clientèle. Sa capacité à optimiser le recrutement et à mettre en place des actions commerciales efficaces en fait une spécialiste reconnue dans son domaine.