



## MANAGEMENT

### Objectifs de la formation :

Former les participants à développer des compétences de gestion et de leadership essentielles, en mettant l'accent sur la compréhension des principes fondamentaux du management, la création et la gestion d'équipes performantes, la prise de décision efficace, la communication stratégique, la résolution de problèmes, et la promotion d'un leadership éthique. À la fin de la formation, les participants seront en mesure d'appliquer ces compétences de manière pratique pour améliorer la performance globale de leur équipe et contribuer au succès de leur organisation.

### Contenu de la formation :

#### **Jour 1 : Fondamentaux du Management**

- \*Introduction aux concepts fondamentaux du management.
- \*Styles de management et communication.

#### **Jour 2 : Gestion d'Équipe**

- \*Formation d'équipe et gestion des conflits.
- \*Motivation, engagement et développement des compétences.

#### **Jour 3 : Gestion du Temps et des Priorités**

- \*Gestion du temps et priorités.
- \*Prise de décision et résolution de problèmes.

#### **Jour 4 : Évaluation des Performances et Leadership Éthique**

- \*Évaluation des performances et feedback.
- \*Leadership éthique et responsabilité sociale des entreprises (RSE).

#### **Jour 5 : Adaptation au Changement et Projets Pratiques**

- \*Gestion du changement
- \*Projets de mise en pratique et clôture.

### Pour qui ?

Tout public.

### Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

### Stagiaires RQTH

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés (supports audios et/ou vidéos)

### Comment ?

Tous nos formateurs sont certifiés par un titre de FPA (Formateur Pour Adultes)

Les confortables salles de formations sont toutes équipées de vidéoprojecteurs et de caméscope

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles, en constante évolution.

**Durée** : 5 jours (35 heures)

**Prix** : 1600 € par personne

**Modalité** : Présentiel

**Méthodologie** : Favorisation des échanges et des mises en situation pour une compréhension collective.

Supports Dynamiques : Utilisation de visuels attractifs, d'exercices pratiques et de jeux de rôle pour renforcer l'apprentissage.

Études de Cas Pratiques : Intégration d'exemples concrets pour une application directe des techniques enseignées.

Suivi Personnalisé : Accompagnement individuel pour garantir la mise en pratique des compétences acquises.

Évaluation Continue : Intégration de feedbacks et de sessions d'évaluation pour favoriser la progression des participants.

#### **Modalités d'évaluation :**

Évaluation Formative Continue :

Les participants seront évalués de manière continue via des exercices pratiques, des quizz et des mises en situation tout au long de la formation.

Validation des Compétences en Situation Réelle :

La validation des acquis se fera par la mise en pratique lors de scénarios de vente réels, assurant une application concrète des compétences acquises.

Attestation Personnalisée :

Chaque participant recevra une attestation de formation détaillée, comprenant les objectifs, le contenu et la durée de la formation, attestant de sa participation active et de ses compétences acquises.

Formation de 3 à 8 stagiaires

**Lieu** : 71 Boulevard de Strasbourg 31000 TOULOUSE