

Manager 3.0

Profil participant

Direction générale
Manager
Entrepreneur
Artisan - Commerçant
TPE - PME

Intervenants

Cédric DELAUMENIE
Consultant en performance commerciale
Manager supplétif d'équipes commerciales

Objectifs pédagogiques :

- Manager autrement son équipe
- Développer de nouvelles compétences managériales
- Développer les talents et les performances de vos collaborateurs
- Améliorer son comportement « Conduite des hommes »
- Développer les outils d'organisation et d'analyse
- Développer les talents et les performances de vos collaborateurs
- Être positif, construire une relation dynamique avec son équipe et son environnement

Durée :

1 jours

+ 1 journée d'accompagnement terrain (optionnel)

Programme :

Historique de l'évolution du management

- Théories classiques managériales,
- Théories dites modernes.

Comprendre les évolutions de la génération millenium

- De l'analyse de 10 ans d'audits et activité de conseil au sein du management d'équipes commerciales,
- Relations aux entreprises, au travail, à la performance pour des salariés 2.0,
- Évolutions et perspectives du management de l'entreprises de demain,
- Nos employés, nos clients, les attentes d'une génération dite sociale.

Adapter ses comportements managériaux

- Les freins humains à l'adaptation du manager,
- Management et échecs de la performance,
- Du cout financier (pertes) d'un management inadapté,
- Du zéro management pour plus de performance.

Les compétences du manager 3.0

- Distinguer le rôle de manager du rôle hiérarchique
- Identifier l'état d'esprit, les postures et les comportements spécifiques du manager 3.0
- Être une personne « ressources »,
- Donner le droit à l'erreur,
- Feed-back et signes de reconnaissance,
- Responsabilisation des équipes et autonomie au service de la performance.

La logique du Q.Q.Q.C.O.Q.P.

La méthode P.A.C.T.E

Plan d'action de votre entreprise

JOURNEE D'ACCOMPAGNEMENT :

Mise en œuvre technique individualisée, optimisation,

PROGRAMME CONCU PAR :

Cédric DELAUMENIE

Consultant en performance commerciale - Manager d'équipes commerciales

Nathalie FLACASSIER

Coach formatrice sécurité, gestes et postures et bien-être au travail.



Consultant en performance commerciale
Audit – Conseil – Formations - Conférences
Management d'équipes - Entreprises et collectivités
Développement commercial et de réseau
Approche 100% opérationnelle
Management supplétif de forces de vente

25 Malval - 87250 Fromental
cedric.delaumenie@cd-conseils.com
<http://cdconseils.com/>
06.70.47.59.59



*Cédric
Delauménie*



Consultant en performance commerciale
Audit – Conseil – Formations - Conférences
Management d'équipes - Entreprises et collectivités
Développement commercial et de réseau
Approche 100% opérationnelle
Management supplétif de forces de vente

25 Malval - 87250 Fromental
cedric.delaumenie@cd-conseils.com
<http://cdconseils.com/>
06.70.47.59.59