

# 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](mailto: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](mailto:cedric.delaumenie@cd-conseils.com)  
<http://cdconseils.com/>  
06.70.47.59.59