

## Durée et organisation :

Durée : 1 journée soit au total 7h

8h30-12h / 13h-16h30

## Modalités pédagogique :

80% en méthode active (mises en situations orales, travaux en équipes)  
Remise d'un livret participant/e numérique intégrant les exercices produits après la formation. Un appui personnalisé peut être effectué aux pauses et en fin de journée.

## Modalités d'évaluation :

Mises en situations présentesielles  
évaluations à chaud sur les formateurs

## La cible :

Personne en fonction de manager  
Groupe de 10 collaborateurs

## Prérequis des participants:

Aucun

## Tarifs :

A partir de 1500 € HT / journée selon critères + frais

## Modalités et délais

**d'accès** : L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Pour chaque demande de formation, notre service réalise dans la mesure du possible un entretien téléphonique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte les attentes, les préférences et les contraintes du prospect. Une politique de prévention de la violence dans leur(s) établissement(s) peut être également proposée. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc..., sont précisés. Une proposition commerciale (hors subrogation OPCO) est transmise, un programme adapté ainsi qu'une fiche client, qui permet de faciliter les échanges administratifs. A réception du devis signé l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le commanditaire. **Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.**

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés

## Objectifs :

A l'issue du stage, les participants sont capables de :

- Optimiser leur capacité à structurer les actions de management

## Programme

- Mettre en place les actions programmées
  - Réaliser le suivi hebdomadaire : écart, analyse, commentaires
  - suivre des objectif équipe : inscription, PA, visite clients, visites de postes
- Comprendre et utiliser les méthodes PDCA et QRQC
  - P : Planifier les actions/objectifs trimestriels, semestriels et annuels (temps long)
  - D : Réaliser les actions
  - C : Contrôler les résultats des actions
  - A : Acter les modifications ou la bonne réalisation des actions
  - Intégrer le QRQC
- Organiser son suivi d'agence
  - Définir les dead line en fonction des actions à réaliser par l'équipe
- Etre acteurs dans l'animation d'équipe
  - S'exprimer devant son équipe
  - Présenter les actions programmées
  - Garder le lead de la présentation
  - Traiter les objections
  - S'assurer que le QUI fait QUOI COMMENT QUAND est compris.

**Contact :** Thierry RAVIGNEAUX [contact@hda-s.com](mailto:contact@hda-s.com) Tél : 06 64 14 63 50

[www.hda-s.com](http://www.hda-s.com)