

FORMATION MANAGEMENT COMMERCIALE

Renforcez votre leadership : passez de manager à leader

Rares sont les managers qui savent adapter leur comportement aux besoins de leurs collaborateurs : du débutant motivé à l'expert autonome, quelles différences de comportement du manager ?

Comment accompagner un collaborateurs à chaque étape de son développement pour passer de débutant à expert le plus rapidement possible.

Vous êtes manager opérationnel d'une équipe de vente, ou manager d'équipe en situation hiérarchique ou transverse, cette formation vous permettra de cibler les besoins de vos collaborateurs et adapter votre comportement afin de les accompagner et les faire monter en puissance.

Objectif pédagogiques :

- Reconnaître les besoins de ses collaborateurs sur chacune de leurs missions.
- Identifier les 5 styles de management en lien avec les profils des collaborateurs : instructeurs, boosteur, entraîneur, speaking partner, mentor.
- Actionner les différents leviers de la flexibilité de son comportement en fonction des besoins de chaque collaborateur.

Programme :

Introduction

- Distinction entre Management et Leadership.
- Reconnaître votre propre style de leadership.
- Evaluer les capacités de chaque collaborateur.
- Adapter son style aux besoins du collaborateur.

Conclusion et rédaction d'un plan de développement personnel.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 310 € HT (pour le parcours qui intègre la formation et l'auto-évaluation avant-après et modules e-learning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com

Levier pédagogiques :

- Auto-évaluation en amont de votre style de leadership majoritaire et de votre niveau d'attractivité en tant que leader.
- Le parcours de formation à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les modules e-learning amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques. Alors que le présentiel sera centré sur l'entraînement pour une meilleure acquisition des méthodes à exploiter sur le terrain.
- Mise en application sur des cas concrets pour diagnostiquer le niveau du collaborateur et appréhender les différents styles de management à utiliser.