



ARIÈS ARF
ACCOMPAGNEMENT • RECRUTEMENT • FORMATION

FORMATION SUR MESURE • POUR LES PROFESSIONNELS • RH ET INTÉGRATION

Les clés du management

Fixer le cap, motiver, déléguer, gérer les tensions : les fondamentaux du manager de proximité.

I2

modules

3

e-learning, visioconférence, présentiel

LA FORMATION EN BREF

Ce que vous allez apprendre

Une formation construite pour vous : on part de votre niveau, de vos usages et de vos propres fichiers, pour que chaque heure serve directement votre travail.

En visio ou en présentiel dans vos locaux, en individuel ou pour une équipe, en une ou plusieurs séances. Le programme ci-dessous sert de base : on garde ce qui vous est utile et on approfondit vos cas concrets.

Objectifs pédagogiques · à l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Évaluer ses compétences managériales : Identifier forces et axes d'amélioration.
- Développer la communication : Renforcer la cohésion et l'écoute.
- Motiver et engager : Utiliser les outils de reconnaissance pour dynamiser.
- Adapter son management : Ajuster son style aux besoins de l'équipe.
- Piloter la performance : Suivre et optimiser les objectifs de l'équipe.
- Gérer en digital et hybride : Maîtriser le management à distance.
- Conduire le changement : Mobiliser les équipes en période de transformation.

Pour qui

Dirigeants, managers et salariés de TPE/PME.

Prérequis

Aucun prérequis. Un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités

E-learning · Visioconférence · Présentiel (présentiel : frais de déplacement en plus)

Le programme

MODULE 1

Introduction au management et évaluation personnelle

Évaluation de son aptitude au management : auto-diagnostic et objectifs · L'importance de l'exemplarité : valeurs et comportements à incarner · Diagnostiquer une situation de management : analyse de contexte et identification des besoins · Passer de la vision à l'action : définir des objectifs concrets et mesurables

MODULE 2

Techniques fondamentales de prise de décision et de gestion du temps

L'effectuation : décider d'une perte acceptable dans des situations complexes · Passer du SMART au WOOP : planification d'objectifs motivants et résilients (PROD) · La matrice de priorité : optimiser la gestion des tâches essentielles

MODULE 3

Engagement et dynamisme en équipe

Dynamiser les individus : techniques d'encouragement et de motivation initiale · La posture managériale : manager, leader, coach - savoir adapter sa posture · Les 3 « H » : Humilité, Humanité et Humour dans les interactions d'équipe

MODULE 4

Techniques avancées de motivation et de communication

Inspirer, exiger, responsabiliser : définir et équilibrer ces éléments · Communiquer efficacement : techniques de communication active et écoute · De la motivation à l'engagement : comment transformer l'intérêt en engagement · L'entretien motivationnel : méthodes pour comprendre et aligner les objectifs de l'équipe

MODULE 5

Reconnaissance et prise de décision

Le permis de décider : donner aux équipes la liberté de décider dans un cadre défini · Les 4 dimensions de la reconnaissance : outils et exemples concrets · Le nuancier de l'offre de reconnaissance : adapter les formes de reconnaissance au besoin des collaborateurs

MODULE 6

Management de la performance et de l'efficacité opérationnelle

Manager la performance : mettre en place des indicateurs de performance et les suivre · Le management adaptatif : ajuster son style en fonction de l'équipe et des objectifs · L'attention, clé de la performance : observer et répondre aux besoins de chaque membre · Soigner son brief : clarifier les instructions et attentes · Soigner son feedback : structurer et donner un retour constructif

MODULE 7

Gestion des priorités et délégation

L'entretien périodique de priorités : ajuster les objectifs individuels · Différencier contrôle et monitoring : offrir de l'autonomie tout en suivant les avancées · Le reporting : établir des indicateurs de suivi efficaces · La délégation : déterminer et déléguer les tâches adaptées aux compétences

MODULE 8

Excellence managériale et mobilisation des équipes

L'erreur, composante clé du développement : apprendre des erreurs et encourager l'expérimentation · Le coaching : techniques de coaching pour faire progresser les équipes · L'excellence managériale : la pratique délibérée pour progresser et inspirer · Mobiliser la puissance de l'équipe : comment tirer le meilleur de chacun

MODULE 9

Collaboration et intelligence collective

Les 6 conditions du désir de coopération : créer un environnement coopératif · Diagnostiquer la maturité de l'équipe : étapes pour déterminer le niveau de maturité · L'intelligence collective : méthodes pour améliorer la collaboration · Faire des objectifs individuels un commun partagé : renforcer la cohésion d'équipe

MODULE 10

Transformation et agilité managériale

Accompagner les transformations : protocole de résilience pour soutenir les équipes · Le leadership transformationnel : mobiliser autour d'une vision inspirante et partagée · Prendre appui sur les champions du changement : identifier et motiver les ambassadeurs du changement

MODULE 11

Management digital et travail à distance

Manager à l'ère du digital : intégrer les outils numériques au management · A distance : carburer en mode hybride : principes et bonnes pratiques pour gérer les équipes hybrides · Réunions à distance : comment renforcer le lien au-delà du simple contact visuel · Muscler son esprit critique : prendre du recul et évaluer les informations

PARTIE 12

Conclusion et évaluation finale

Conclusion

Méthodes et évaluation

Moyens pédagogiques

Précisés lors de l'inscription.

Évaluation

- Quiz interactifs : Valider la compréhension à chaque module.
- Études de cas en ligne : Appliquer les concepts de management à des situations pratiques.
- Jeux de rôle virtuels : Scénarios interactifs pour simuler des échanges avec l'équipe.

Attestation de fin de formation remise à l'issue du parcours.

Comment se déroule votre formation

1 Le diagnostic · 150 €, payé à la réservation

Une heure en visio avec la formatrice : vos objectifs, votre niveau et celui de vos équipes, vos outils et vos cas concrets. Son prix est déduit du devis si vous poursuivez.

2 Votre plan de formation et le devis

Sous 48 heures après le diagnostic, un programme construit pour vous à partir de ce programme de référence.

3 La formation

En visio, ou en présentiel dans vos locaux (les frais de déplacement s'ajoutent alors au devis). En individuel ou en groupe, sur vos propres fichiers. Convention, programme et attestations fournis.

Formations sur mesure réservées aux professionnels : entreprises, indépendants, associations.

Votre formatrice



Cassandra Pannetier, fondatrice d'Ariès ARF, formatrice professionnelle d'adultes diplômée (titre professionnel FPA), Bachelor RH, DUT GEA. Quinze ans de terrain en gestion, ressources humaines et recrutement, au service des dirigeants et des équipes de TPE et PME.

contact@ariesarf.com · 06 87 64 50 96 · ariesarf.com

<https://formation.ariesarf.com/formation/les-cles-du-management/>

Ariès ARF · Entreprise individuelle (micro-entreprise) · SIRET 907 931 034 00017 · TVA non applicable, art. 293 B du CGI. Document à jour au 25 octobre 2026.