

PROGRAMME DE FORMATION
« Management et pilotage des performances »

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, les participants auront acquis des outils, méthodes de travail et la posture leur permettant d'optimiser le Management de leur équipe et le pilotage des performances.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers et responsables d'équipe(s)
Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

PRÉ REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

LIEU DE FORMATION

Formation inter-entreprises : Strasbourg
Formation intra-entreprise : dans les locaux du client
Accessible en formation à distance (FOAD)

DURÉE ET HORAIRE

21 heures, soit 3 jours
Le matin de 9h00 à 12h30
L'après-midi de 13h30 à 17h00

DATES DE FORMATION

En inter-entreprise : la formation démarre le premier lundi de chaque trimestre
En intra-entreprise : la formation démarre aux dates définies avec le client, indiquées sur la convention de formation signée par les deux parties

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives avec mises en situation / exercices pratiques / jeux de rôle / travaux en sous-groupes avec analyse et consolidés, exposés théoriques

PROFIL DE LA FORMATRICE

Carole ALLOMBERT, disposant d'une expertise métier et pédagogique pouvant être accompagnée d'un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine du management
Formatrice experte dans le domaine du management après plus de 20 ans à des postes d'ingénieur commercial grands comptes et de directrice d'agence
DESU conseil en RH, DEA Sciences humaines, bac+4 Marketing International et Management,
DUT Techniques de commercialisation
Titre de Formatrice Professionnelle pour Adultes (FPA)

SUIVI ET EVALUATION

Avant la formation : test de positionnement individuel permettant une évaluation diagnostique

Questionnaire Google Forms envoyé à chaque stagiaire pour recueillir des attentes spécifiques
Mail d'invitation pour donner du sens à la formation, rappeler les objectifs et les grandes lignes du contenu

Pendant la formation : : rappel des objectifs de la formation et du programme en début de formation, évaluation des apprentissages tout au long de la formation.

A l'issue de la formation : test de fin de formation, évaluation individuelle de la satisfaction à chaud, évaluation individuelle à froid sous forme d'un questionnaire 6 à 12 mois après la formation.

Attestation de fin de formation.

Attestation de présence et d'assiduité individuelle.

Certificat de réalisation.

COÛT PEDAGOGIQUE NET DE TVA

Formation inter-entreprises : 1 480 € / participant

Formation intra-entreprise : à partir de 4 950 € la session

MODALITES DE FORMATION EN FOAD (formation à distance)

La formation peut être suivie via la plateforme ZOOM.

Pour participer à cette action de formation dans de bonnes conditions, une simple connexion à Internet et une webcam sont nécessaires.

En cas de difficulté pour se connecter, le formateur est disponible au numéro de téléphone indiqué ci-dessous.

Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques à réaliser en ligne avec un corrigé fait par le formateur.

Emargement électronique à chaque séance de formation ou attestation d'assiduité signée par le stagiaire en fin de formation.

En fin de formation, le stagiaire complète et renvoie l'évaluation à chaud de la formation.

Modalités techniques d'assistance :

Messagerie : carole.allombert@co-performer.fr

Téléphone : 06 69 65 76 54

<https://support.zoom.us/hc/fr/articles/201362003> concernant l'utilisation de l'outil ZOOM

Visioconférence : ZOOM

PROGRAMME DE FORMATION

Diagnostic de la situation actuelle

- Vos pratiques managériales actuelles : points d'appui et axes de progrès

Pratiquer la supervision active

- Le manager de proximité : un « chef d'orchestre » qui joue le rôle d'interface entre la Direction, son équipe, les clients
- Qualités incontournables du manager : engagement, autonomie, savoir fédérer autour du projet d'entreprise
- Rôle et missions du manager : recruter et intégrer un nouveau collaborateur, faire adhérer aux enjeux et fixer les objectifs, assurer le suivi des performances, reconnaître les résultats, valoriser et faire grandir ses collaborateurs
- La posture du manager et son impact vis-à-vis de l'équipe : être exemplaire et s'affirmer sans agressivité
- Adapter son style de Management en fonction des interlocuteurs et des situations

Entretiens de mise en situation

Communiquer efficacement

- Assurer une communication efficace avec la Direction/son équipe/ses clients
- Comment impliquer ses collaborateurs, les motiver et renforcer leur culture de la satisfaction client et de la solution ?
- Demander des efforts supplémentaires à son équipe
- Sensibiliser son équipe à la qualité de la prestation

Entretiens de mise en situation

Manager les performances individuelles et collectives

- Fixer des objectifs quantitatifs/qualitatifs et les atteindre,
- Assurer un suivi rigoureux des performances grâce à des indicateurs factuels
- Pourquoi et comment donner du feedback aux collaborateurs au sujet de leur travail ?
- Comment évaluer le qualitatif, en plus des résultats quantitatifs ?

Entretien de mise en situation

Animer son équipe - les moments clés du pilotage

- Animer un point d'équipe hebdomadaire : résultats semaine écoulée/objectif, semaine à venir, échanges (priorités/informations)
- Animer des réunions d'équipes mensuelles /trimestrielles
- Animer des points individuels
- Savoir recadrer positivement et gérer les conflits : la méthode GROW

Entretiens de mise en situation

Programme mis à jour le 01/02/2026