

# Manager une équipe - Niveau 1

Méthodes, outils et pratiques pour le management de proximité

 Présentiel ou en classe à distance



3 jours (21 h)

Prix inter : 2.250,00 € HT

Réf.: G0260

Comment assumer efficacement ce rôle de management de proximité ? Comment optimiser la performance de son équipe tout en renforçant les relations avec les autres équipes ? Comment, en tant que manager d'équipe, prendre du recul et dans le même temps intervenir dans un quotidien de plus en plus complexe ? Cette formation apporte des réponses pratiques pour acquérir de nouveaux repères, approfondir ses réflexions et enrichir ses savoir-faire de manager d'équipe. Elle intègre les problématiques liées aux modes de management à distance ou hybrides.

## A qui s'adresse cette formation ?



### Pour qui

- Manager de tout secteur d'activité



### Prérequis

- Aucun.

## Programme

### Avant la session

- Un autodiagnostic
- Un module e-learning "Profiler : mes styles de management efficaces et inefficaces"
- Une vidéo pour illustrer : "2 heures de retard !"

### En présentiel / A distance

## 1 - Définir les objectifs et clarifier les règles du jeu communes pour orienter l'action de l'équipe

- Identifier les critères de performance d'une équipe
  - Formuler des objectifs efficaces
  - Adapter son management à l'objectif et aux caractéristiques de l'équipe
  - Définir un cadre de travail commun en formalisant des règles du jeu efficaces
- Mise en situation

Expérimentation d'un travail d'équipe

## 2 - Susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe

- Pratiquer un management du succès
- Agir sur les leviers de motivation pertinents : s'appuyer sur les valeurs de la RSE pour renforcer la motivation dans l'équipe
- Comment les collaborateurs se motivent-ils ?

- Traiter les problèmes de démotivation qui risquent d'affecter la performance de l'équipe  
Mise en situation

Application : agir sur les leviers de motivation pertinents

### 3 - Pratiquer des délégations responsabilisantes

- Structurer sa démarche de délégation
- Les 4 étapes d'une délégation réussie
- Structurer un entretien de délégation
- Assurer le suivi et évaluer la réussite de la délégation  
Mise en situation

Analyse et enseignements à partir de séquences vidéo

### 4 - Développer des comportements de management efficaces

- Identifier ses styles de management préférentiels
- Définir ses axes de progrès pour s'adapter aux situations et collaborateurs
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Intégrer à ses pratiques les modalités de télétravail et de management à distance ou hybride  
Mise en situation

Training : s'adapter en temps réel au degré d'autonomie

### 5 - Traiter les erreurs et gérer les situations délicates

- Distinguer erreur et faute
- Choisir le mode d'intervention en fonction de la situation
- Traiter les erreurs dans une dynamique de progrès
- Confronter un collaborateur sans le démotiver  
Mise en situation

Training : traiter les erreurs et recadrer un collaborateur

#### Après la session

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines"
- Un module d'entraînement : "Donner un feedback positif et constructif"
- Un @expert : "Les bases du changement"
- Deux modules e-learning : "Susciter et entretenir la motivation" et "Les compétences émotionnelles du manager"



#### Les objectifs de la formation

- Définir les règles de fonctionnement et fixer des objectifs pertinents
- Mobiliser les énergies individuelles des membres de l'équipe
- Adapter son management à chaque situation
- Organiser la délégation pour renforcer l'autonomie au sein de l'équipe
- Faire face aux situations difficiles et gérer les conflits



#### Evaluation

- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.



## Les points forts de la formation

- 4REAL© : des parcours axés sur la transposition en situation de travail, alliant le meilleur de la formation en groupe à des activités à distance individuelles et personnalisables.
- Un outil en amont pour motiver mes collaborateurs : les signes de reconnaissance.
- Une formation axée sur la mise en situation par ateliers en groupe ou en duo.
- Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.
- La qualité d'un programme de formation développé par Cegos (© Copyright Cegos).
- 96% des participants à cette formation se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits au cours des 12 derniers mois.



## Dates et villes 2026 - Référence G0260



Dernières places disponibles



Session garantie

### Paris

du 5 janv. au 7 janv.	du 27 mai au 29 mai	du 21 sept. au 23 sept.
du 21 janv. au 23 janv.	du 1 juin au 3 juin	du 28 sept. au 30 sept.
du 26 janv. au 28 janv.	du 3 juin au 5 juin	du 5 oct. au 7 oct.
du 2 févr. au 4 févr.	du 10 juin au 12 juin	du 7 oct. au 9 oct.
du 9 févr. au 11 févr.	du 15 juin au 17 juin	du 12 oct. au 14 oct.
du 23 févr. au 25 févr.	du 17 juin au 19 juin	du 14 oct. au 16 oct.
du 2 mars au 4 mars	du 24 juin au 26 juin	du 21 oct. au 23 oct.
du 9 mars au 11 mars	du 1 juil. au 3 juil.	du 28 oct. au 30 oct.
du 16 mars au 18 mars	du 6 juil. au 8 juil.	du 2 nov. au 4 nov.
du 23 mars au 25 mars	du 15 juil. au 17 juil.	du 18 nov. au 20 nov.
du 1 avr. au 3 avr.	du 20 juil. au 22 juil.	du 25 nov. au 27 nov.
du 8 avr. au 10 avr.	du 17 août au 19 août	du 2 déc. au 4 déc.
du 15 avr. au 17 avr.	du 26 août au 28 août	du 7 déc. au 9 déc.
du 22 avr. au 24 avr.	du 2 sept. au 4 sept.	du 9 déc. au 11 déc.
du 4 mai au 6 mai	du 9 sept. au 11 sept.	du 14 déc. au 16 déc.
du 11 mai au 13 mai	du 14 sept. au 16 sept.	du 16 déc. au 18 déc.
du 18 mai au 20 mai	du 16 sept. au 18 sept.	

### A distance

du 26 janv. au 28 janv.	du 15 juin au 17 juin	du 14 oct. au 16 oct.
du 16 févr. au 18 févr.	du 6 juil. au 8 juil.	du 26 oct. au 28 oct.
du 11 mars au 13 mars	du 27 juil. au 29 juil.	du 2 nov. au 4 nov.
du 25 mars au 27 mars	du 3 août au 5 août	du 18 nov. au 20 nov.
du 13 avr. au 15 avr.	du 10 août au 12 août	du 2 déc. au 4 déc.
du 20 avr. au 22 avr.	du 2 sept. au 4 sept.	du 7 déc. au 9 déc.
du 11 mai au 13 mai	du 9 sept. au 11 sept.	du 14 déc. au 16 déc.
du 18 mai au 20 mai	du 16 sept. au 18 sept.	
du 1 juin au 3 juin	du 5 oct. au 7 oct.	

### Lyon

du 26 janv. au 28 janv.  
du 23 févr. au 25 févr.  
du 23 mars au 25 mars

du 5 mai au 7 mai  
du 1 juin au 3 juin  
du 1 juil. au 3 juil.

du 16 sept. au 18 sept.  
du 19 oct. au 21 oct.  
du 14 déc. au 16 déc.

## Lille

du 2 févr. au 4 févr.  
du 27 avr. au 29 avr.

du 6 juil. au 8 juil.  
du 7 sept. au 9 sept.

du 28 sept. au 30 sept.  
du 7 déc. au 9 déc.

## Nantes

du 2 févr. au 4 févr.  
du 27 avr. au 29 avr.  
du 26 mai au 28 mai

du 22 juin au 24 juin  
du 7 sept. au 9 sept.  
du 5 oct. au 7 oct.

du 16 nov. au 18 nov.

## Bordeaux

du 9 févr. au 11 févr.  
du 1 avr. au 3 avr.

du 6 juil. au 8 juil.  
du 12 oct. au 14 oct.

du 14 déc. au 16 déc.

## Toulouse

du 18 févr. au 20 févr.  
du 8 avr. au 10 avr.

du 24 juin au 26 juin  
du 21 sept. au 23 sept.

du 2 nov. au 4 nov.

## Grenoble

du 9 mars au 11 mars

du 15 juin au 17 juin

du 7 oct. au 9 oct.

## Rouen

du 9 mars au 11 mars

du 8 juin au 10 juin

du 5 oct. au 7 oct.

## Tours

du 16 mars au 18 mars

du 10 juin au 12 juin

du 7 oct. au 9 oct.

## Montpellier

du 23 mars au 25 mars

du 17 juin au 19 juin

du 25 nov. au 27 nov.

## Aix-en-Provence

du 1 avr. au 3 avr.

du 3 nov. au 5 nov.

du 8 juin au 10 juin

du 2 déc. au 4 déc.

## Sophia Antipolis

du 1 avr. au 3 avr.

du 28 sept. au 30 sept.

du 7 déc. au 9 déc.

## Rennes

du 27 avr. au 29 avr.

du 6 juil. au 8 juil.

du 5 oct. au 7 oct.

## Marseille

du 11 mai au 13 mai

du 16 sept. au 18 sept.

du 16 nov. au 18 nov.

## Nancy

du 20 mai au 22 mai

du 23 sept. au 25 sept.

du 23 nov. au 25 nov.

## Strasbourg

du 6 juil. au 8 juil.

du 14 oct. au 16 oct.

du 9 déc. au 11 déc.