Programme de formation

Titre : Manager au quotidien

Le rôle du manager a évolué. Plus qu'un simple organisateur, il est aujourd'hui un **coach**, un **facilitateur** et un **développeur de talents**. Face à des équipes aux aspirations nouvelles et à des modes de travail flexibles, le manager doit maîtriser des compétences de leadership qui vont au-delà de la gestion des tâches. Cette formation est conçue pour équiper les managers des outils, postures et réflexes nécessaires pour construire un environnement de travail performant, engageant et humain.

Objectifs Pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

1. **Incarner la posture de manager-coach** pour développer l'autonomie et la performance de leurs collaborateurs.
2. **Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle** (feedback, écoute active, communication non-violente) pour créer un climat de confiance.
3. **Définir et piloter des objectifs clairs et motivants** (méthode SMART et OKR) en assurant un suivi adapté à chaque collaborateur.
4. **Mener des délégations responsabilisantes et efficaces**, même à distance.
5. **Animer des réunions engageantes et productives**, en présentiel comme en hybride.
6. **Gérer les situations managériales délicates** (recadrage, gestion de désaccords, démotivation) avec assurance et bienveillance.

Les plus de cette formation :

- **Une approche "Manager-Coach"** : L'accent est mis sur le développement des personnes pour atteindre la performance.
- **Un parcours "Blended Learning"** : L'apprentissage est ancré dans la durée grâce à une préparation en amont et un suivi post-formation.
- **Des outils directement applicables** : Chaque concept est associé à des méthodes concrètes (GROW, DESC, Matrice d'Eisenhower, etc.).
- **Mises en situation filmées** : Pour une prise de conscience et une progression accélérée grâce à l'analyse de sa propre pratique.

Public concerné :

Tout public, Managers (nouveaux ou expérimentés) souhaitant actualiser leurs pratiques, développer leur leadership et augmenter l'engagement de leur équipe.

Prérequis

Aucun prérequis ou être en situation de management d'équipe.

Organisation de la formation

Référent pédagogique et formateurs

Chaque formation est sous la responsabilité du Président de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par EESGE.

Moyens pédagogiques et techniques des formations

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés
- Mise en situation
- Etude de cas concrets

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signées à chaque fin de séance.
- Formulaires d'évaluation de la formation à chaud après la formation et à froid (6 mois après la formation).

Démarches pédagogiques

- Formation sur mesure et individualisée
- Formation en présentiel
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode démonstrative et participative
- Supports pédagogiques numériques

Durée de la formation et modalités d'organisation

La durée totale de la formation est de 14 heures soit (2 jours)

Lieu de la formation

36 rue Pascal, 77100 Meaux

Contenu de la formation

Jour 1 : se positionner comme manager-coach

Module 1 : De Manager à Leader-Coach : Quelle est ma valeur ajoutée ? (3h30)

- Décrypter les nouvelles attentes des collaborateurs et les enjeux du management moderne.
- Autodiagnostic de son style de management préférentiel.
- Clarifier son rôle, sa mission et ses responsabilités.
- Les piliers de la posture de coach : écoute active, questionnement puissant, orientation solution.
- *Mise en pratique : Atelier "Ma boussole de manager" pour définir sa vision et ses principes d'action.*

Module 2 : Créer les conditions de l'engagement et de la motivation (3h30)

- Comprendre les leviers de motivation intrinsèques et extrinsèques (théories de Deci & Ryan, Dan Pink).
- Personnaliser son management pour répondre aux besoins individuels.
- La reconnaissance : un outil puissant et gratuit.
- Fixer des objectifs engageants : Introduction aux OKR (Objectives and Key Results).
- *Mise en pratique : Études de cas sur différents profils de collaborateurs démotivés et construction d'un plan d'action.*

Jour 2 : piloter la performance individuelle et collective

Module 3 : Maîtriser l'art du feedback et de la communication constructive (3h30)

- Donner un feedback de développement avec la méthode **DESC** (Décrire, Exprimer, Suggérer, Conclure).
- Savoir recevoir le feedback pour incarner l'exemplarité.
- Gérer les conversations difficiles : recadrage, gestion des tensions.
- Savoir dire "non" de manière constructive.
- *Mise en pratique : Jeux de rôles filmés sur la conduite d'un entretien de feedback, débriefing collectif et individualisé.*

Module 4 : La délégation responsabilisante : Levier de développement (3h30)

- Identifier ce qui peut et doit être délégué (Matrice Effort/Impact).
- Les étapes clés d'une délégation réussie, de la préparation au suivi.
- Utiliser le modèle **GROW** (Goal, Reality, Options, Will) pour un entretien de délégation efficace.
- Adapter le niveau de suivi à l'autonomie du collaborateur.
- *Mise en pratique : Training en sous-groupes sur un cas réel de délégation apporté par un participant.*

Module 5 : Animer des réunions qui donnent la "pêche" (Bonus)

- Préparer et structurer une réunion pour un maximum d'efficacité.
- Techniques d'animation pour booster la participation (en présentiel et à distance).
- Conclure et assurer le suivi : le pouvoir du compte-rendu décisionnel.

- *Plan d'Action Personnel : Chaque participant repart avec des actions concrètes à mettre en œuvre dès son retour.*

Modalités pédagogiques et techniques

- **Pédagogie active et participative** : 70% de pratique, 30% d'apports.
- **Intelligence collective** : Ateliers en sous-groupes et sessions de co-développement.
- **Supports** : Accès à un espace numérique post-formation avec les supports, les vidéos et les outils.
- **Évaluation** :
  - Amont : Auto-diagnostic.
  - Pendant : Évaluation des compétences via les mises en situation.
  - Aval : Quiz de validation des acquis, évaluation de satisfaction "à chaud" et "à froid" (6 mois après).

Positionnement

Un entretien a obligatoirement lieu avec le client afin d'en savoir plus sur son projet et ses objectifs et un questionnaire à compléter pour évaluer le niveau du stagiaire.
Une évaluation de positionnement ou un entretien téléphonique est prévu pour déterminer le parcours de formation adapté au client.

Profil du formateur

Edison COHOUN est un formateur expérimenté avec plus de 12 ans de carrière en tant que manager dans diverses structures, notamment dans le domaine de la communication, de l'ESS, de l'environnement et de la silver économie. Ingénieur en informatique de formation, il a su mettre à profit ses compétences techniques pour piloter efficacement des projets et des équipes.

Au cours de sa carrière, il a démontré une capacité exceptionnelle à diriger et à développer des équipes, tout en mettant en œuvre des stratégies innovantes pour stimuler la croissance et améliorer les performances organisationnelles. Sa passion pour l'apprentissage continu et le développement personnel l'ont conduit à poursuivre un doctorat en sciences de gestion à la Jumia Business School.

Avec une solide expérience en management et une formation académique rigoureuse, Edison est bien placé pour offrir des formations de qualité qui répondent aux besoins des managers juniors cherchant à renforcer leurs capacités. Sa compréhension approfondie des défis auxquels sont confrontés les managers modernes, combinée à son engagement envers l'excellence pédagogique, fait de lui un atout précieux pour toute organisation cherchant à investir dans le développement de ses talents.

Edison est reconnu pour son approche pratique de la formation, en mettant l'accent sur des exemples concrets et des études de cas tirées de son expérience de terrain. Il est déterminé à aider les managers juniors à développer les compétences nécessaires pour réussir dans le monde des affaires d'aujourd'hui.

Tarif

Le parcours de formation est commercialisé au prix de **400 euros HT** est exonéré de TVA - Art. 261.4.4 a du CGI.

Modalités et délai d'accès

- Avoir un accès Internet,
- Utiliser un ordinateur, d'une tablette
- Avoir réalisé l'autodiagnostic
- L'accès à la formation se fait dans un délai d'un mois après la validation du besoin

Contact

Pour toutes questions, difficultés ou réclamations merci de nous adresser un mail à l'adresse suivante : info@eesge.com

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions évaluer ensemble vos besoins et prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Merci de nous contacter par mail à l'adresse suivante : handicap@eesge.com

Satisfaction :

Taux de satisfaction des stagiaires concernant leur formation :
données non consolidées ; questionnaires complétés à recueillir.

Mis à jour le 18/10/2026 - Version 3