

# FORMATION – MODULE 3

## LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROXIMITE

La formation « les fondamentaux du management de proximité » a été conçue pour permettre aux collaborateurs d'une équipe ou d'une entreprise, d'acquérir les bases nécessaires à la prise de poste de manager ou bien la montée en compétences d'un collaborateur manager. Elle est axée sur la communication, l'identification de son style grâce à l'outil DISC, la cartographie du poste, la délégation et la gestion des conflits.

« On ne naît pas manager, on le devient... » Julie Zhuo



1 jour (7h)



présentiel recommandé



Distanciel possible



Groupe de 4 à 8 personnes

### Prérequis

Aucun

### Public visé

Managers de proximité, responsables d'équipes en négoce BtoB ou BtoC, responsables de magasins ou centre de profit, Dirigeants, responsables de service...

### Accessibilité et délai d'accès

La formation est ouverte à tout public. Toutes les situations de handicap sont prises en compte dans la limite des compétences, moyens humains et matériels proposés dans le cadre de cette formation. Si l'organisme de formation ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du/de la bénéficiaire en raison de son handicap, alors ce/cette dernier/e sera orienté/e soit vers le/la référent/e handicap ; soit vers un organisme partenaire.

### Objectifs pédagogiques

- Identifier son style managérial afin de mieux se connaître et d'adapter sa posture ou sa communication aux situations professionnelles.
- Optimiser ses capacités d'encadrement et d'animation d'équipe par l'acquisition d'outils et méthodes simples
- Comprendre et adapter sa communication aux situations professionnelles et aux personnes
- Elaborer une réponse, favorisant l'écoute et la compréhension mutuelle
- Communiquer professionnellement et analyser les situations potentiellement conflictuelles afin d'adapter sa posture et sa réponse
- Utiliser les outils adaptés à la mission de manager de proximité

### Dates

En fonction de votre besoin

### Horaires

9h – 12h30 / 13h30 – 17h

### Lieu de la formation

Notre salle de formation

Ou votre salle de formation

### ACG SENS ET ACTIONS

Organisme de formation enregistré sous le NDA 75790130279  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat  
Siège social : 60 rue de gondin 79180 Chauray  
Etablissement principal : 451 avenue de Paris – 79000 NIORT  
Siret : 880 706 080 00012



## PROGRAMME DE LA FORMATION – JOUR 1

### Jour 1 :

#### La communication professionnelle

- Bases de la communication
- Communication verbale et non verbale
- La communication écrite – les consignes

#### Les bases d'une communication efficace :

- o La communication Assertive – questionnaire et analyse

#### La communication vue sous l'angle du DISC de Marston – les 4 couleurs

- o Positionnement des stagiaires (questionnaire, positionnement).
- o Comprendre les différences de fonctionnement selon les couleurs afin d'adapter la posture.
- o Identifier les situations et différences de fonctionnement pouvant potentiellement conduire aux incompréhensions ou au conflit : appui sur des cas concrets

Exercice : identification des particularités des membres de l'équipe (du stagiaire)

Quiz intermédiaire

## PROGRAMME DE LA FORMATION – JOUR 2

#### Le management de proximité

- Définir le management de proximité
- Leadership et délégation

#### Cartographie du rôle de magasinier principal ou responsable d'équipe

- Conscientiser la mission, les outils, les enjeux et la posture.
- Les règles du jeu : donner du sens, donner un cadre, le collectif avant l'individu.
- Etape de résolution

#### La gestion des conflits

- Le conflit : comment le reconnaître
- Mes différents types de conflit
- Les avantages du conflit
- Passation du questionnaire – identification du style de gestion du conflit
- Les 5 styles :
  - o Combatif
  - o Collaboratif
  - o Compromis
  - o Evitement
  - o Accommodant

Axes de vigilance et de progressions - Quiz et questionnaire de satisfaction

### Modalités pédagogiques

Méthodologie axée sur l'action et la participation  
Cours théoriques  
Etude de cas  
Quizz et exercices pratiques  
Mises en situation/jeux de rôle  
Vidéos éducatives

### Moyens techniques

Salle de formation équipée  
(paper board, video projecteur)  
Livret d'accueil (disponible sur le site internet de l'organisme de formation)

### Modalités d'évaluation

Quizz – feed back d'exercices  
Questionnaire d'évaluation à chaud  
Questionnaire de satisfaction à froid

### Modalités de validation

Attestation de formation

### Eligibilité CPF

Non inscrite au répertoire

### Chiffres clés

8 sessions Depuis 23  
60 Stagiaires  
Taux de satisfaction constaté - 100 %

### TARIF

**Intra : 1300 Euros/jour net de taxe  
Soit 2600 /2 jours  
+ coût du questionnaire et rapport  
d'impact (150 Euros TTC/personne)**

### CONTACT

Catherine GE JOLLY

Dirigeante

06 22 62 48 66

catherinegejolly@acg-sensetactions.fr

### ACG SENS ET ACTIONS

Organisme de formation enregistré sous le NDA 75790130279  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat  
Siège social : 60 rue de gondin 79180 Chauray  
Etablissement principal : 451 avenue de Paris – 79000 NIORT  
Siret : 880 706 080 00012