

BOOSTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

NIVEAU 1



PRÉREQUIS

Aucun

POUR QUI ?

Toute personne en charge d'une équipe

DURÉE

2 JOURS

OBJECTIFS :

- Intégrer les 4 postures du manager de haut niveau
- S'approprier les outils fondamentaux inspirés du sport de haut niveau
- Améliorer l'efficacité de son management pour développer la performance de ses collaborateurs.

DÉROULÉ :

● LE MANAGER ENTRAINEUR :

- Rôles, missions qualités
- Les outils du manager : les leviers de la performance, la théorie des points fort
- Le temps fort : l'entretien de suivi individuel

● LE MANAGER CAPITAINE :

- Rôles, missions qualités
- Les outils du manager les vecteurs de communication, les leviers de motivation
- Le temps fort : la réunion d'équipe

● LE MANAGER CO-ÉQUIPIER :

- Rôles, missions qualités
- Les outils du manager : la coopération, la délégation
- Le temps fort : les profils de joueur

● LE MANAGER ARBITRE :

- Rôles, missions qualités
- Les outils du manager : les règles, la gestion de conflit
- Le temps fort : l'entretien de recadrage

● Formateurs experts

Nos formateurs sont des experts reconnus dans leur métier

● Méthodes & Ressources pédagogiques

Pédagogie du détour :, atelier clip, casting du producteur
Mises en situations
Échanges et apports

● Suivi & évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps). Synthèse et évaluation des acquis .Attestation de fin de formation

● Prix

Inter : 900 € net de taxes / participant
Intra : 2200 € net de taxes