

# GENIALOLOGY.

Programme  
de formation

**Les fondamentaux du  
management  
Etape 2**



# GENIALOLOGY.

## Nature de la formation

Permettre aux managers d'accompagner efficacement les n-1 dans le management opérationnel.  
Savoir évaluer les n-1 sur : les différents types d'entretiens, les piliers de l'engagement et de la fidélisation, la gestion d'un groupe : conduite de réunion, la gestion des émotions : les siennes et celles du client, construire et suivre un plan d'action.



## Objectifs :

- Construire les indicateurs de suivi de performance systémique afin d'évaluer les n-1 sur :
  - Les différents types d'entretiens
  - Les piliers de l'engagement et de la fidélisation
- Être en capacité d'accompagner les n-1 dans la gestion et l'animation d'un groupe
- Développer la productivité et gagner en sérénité dans les différents types d'entretiens grâce à la gestion relationnelle du stress
- Réussir à qualifier le plan d'action suite aux actions managériales réalisées par les n-1

## Public visé :

Managers

# GENIALOLOGY.



## Jour 1

1. La posture managériale : évaluation de la posture des n-1, cas concrets
2. L'affirmation de soi : les différents types d'entretiens, cas concrets
3. Construction des indicateurs de performances systémique afin d'évaluer les n-1 sur leurs entretiens et sur les piliers de l'engagement
4. Mise en place d'un accompagnement mensuel des n-1
5. Rédaction d'un plan d'action
6. Accompagnement des n-1 sur la rédaction d'un plan d'action efficace
7. Cas concrets, supervision, entretiens



## Jour 2

1. Comprendre les enjeux de la relation humain au travers les neurosciences
2. La gestion relationnelle du stress dans les entretiens
3. Cas concrets gestion relationnelle du stress
4. Connaître le positionnement de chaque partie prenante dans un groupe social afin d'entendre, de comprendre, d'impliquer, de motiver chacun (Dominant, soumis, marginal, intégrateur, l'assertivité)
5. Savoir déceler et gérer les comportements types dans un groupe en fonction du contexte (Réunion, présentation client)
6. Cas conctr conduite de réunion
7. Accompagnement des n-1 dans la gestion et l'animation d'un groupe
8. Mises en situation entretiens d'accompagnement sur la conduire de réunion
9. Construction d'un plan d'action efficace : accompagner, auditer et rédaction d'un plan d'action

# GENIALOLOGY.

## Prérequis :

- Implication
- Engagement de la ligne hiérarchique
- Suivi et validation de l'étape 1

## Principales compétences à acquérir :

Savoir évaluer les n-1 sur :

- Les différents types d'entretiens
- Les piliers de l'engagement et de la fidélisation
- La gestion d'un groupe : conduite de réunion
- La gestion des émotions : les siennes et celles du client
- Construire et suivre un plan d'action

## Modalités pédagogiques :

Il nous semble important de fournir une « boîte à outils », afin que les participants puissent s'adapter en fonction des situations rencontrées sur le terrain et agir ou réagir en conséquence selon le périmètre qui est le leur. Une place sera particulièrement accordée à l'ajustement des apports aux attentes des participants. Les modalités de travail sont adaptées aux participants et à leurs besoins tout en restant dans le cadre des objectifs pédagogiques fixés par les commanditaires.

La formation alternera :

- Des apports théoriques
- Des études de cas (sur-mesure) qui permettront aux participants d'établir des parallèles entre les situations étudiées et les situations vécues dans le cadre de leur exercice professionnel et de les analyser de façon globale. Elles seront aussi l'occasion de favoriser les prises de conscience et la conceptualisation à partir de données concrètes.



# GENIALOLOGY.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cartographie d'un groupe social
- Cas concrets
- Simulation, mises en situation : mises en pratique de la méthodologie
- Plan d'action individuel de progrès
- L'action sera suivie sur une année par le consultant
- Hot line d'une année. Aussi, tout stagiaire qui participe à la formation aura la possibilité de rentrer en communication avec le consultant pendant un an après la fin du stage.

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

1/ Pendant la formation : contrôle permanent des acquis. Les étapes sont architecturées de façon progressive afin de permettre au consultant de remplir ses engagements quant aux objectifs fixés.

2/ À la fin de la formation : contrôle de l'opérationnalité de la formation par l'élaboration de Plans d'Action et de Progrès et QCM évaluation des acquis.

## Modalités d'organisation, durée, tarifs :

| Modalités d'organisation | Tarif                         | Durée   |
|--------------------------|-------------------------------|---|
| INTRA ENTREPRISE         | 4000 euros HT                 | 2 jours soit 14 heures de formation<br>9H-17H30 |
| INTER ENTREPRISE         | 750 euros HT<br>par stagiaire | 2 jours soit 14 heures de formation<br>9H-17H30 |

### Lieux, accessibilité et délai d'accès :

Intra entreprise : Si les conditions le permettent, la formation aura lieu dans les locaux du client pour qui nous intervenons. (Locaux respectant les Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap.)

Inter entreprise : La formation se déroulera au sein d'un hôtel équipé de salles de séminaire respectant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap. (Frais pris en charge par notre société).

La Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est d'un mois et demi.

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

### Qualités des formateurs :

Techniques de Management,  
Neurosciences.

Coordonnées : 03 20 53 51 06, 06 87 61 16 65

[Laura.gillet@genialogy.fr](mailto:Laura.gillet@genialogy.fr)

[Didier.hernoux@genialogy.fr](mailto:Didier.hernoux@genialogy.fr)

[remi.serpaud@genialogy.fr](mailto:remi.serpaud@genialogy.fr)

**PRENEZ  
PART  
AU JEU.**