



LES ESSENTIELS DU NOUVEAU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

PARCOURS DE FORMATION POUR OPTIMISER
SES COMPÉTENCES DE MANAGER

Parcours :
Sur 10 mois

- **Format 70H**
Pour activer votre
professionnalisation

- **J10. Prendre la parole et conduire les réunions**
> Assurer son rôle de manager opérationnel en toutes situations : interne et externe.
- **J9. Gérer le stress et les conflits**
> Augmenter le bien-être au travail et l'attractivité de l'entreprise.
- **J8. Gérer son temps et organiser son travail**
> Diminuer les coûts cachés et le temps perdu.
- **J7. Intégrer les enjeux de l'entreprise**
> Enjeux financiers et vision stratégique du dirigeant.
- **J3 à 6. Manager son équipe avec sérénité**
> Établir une relation hiérarchique constructive avec chaque salarié.
> Entretien professionnel - Risques psycho-sociaux
> Techniques de management.
- **J2. Développer la relation client**
> Transformer toute relation client en un acte commercial réussi.
- **J1. Communiquer efficacement**
> Développer une attitude positive dans sa communication.

- Un module de **10 journées** à raison d'une journée par mois.
- Apprentissage interactif et évolutif.
- Plan d'actions et exercices pratiques personnalisés à mettre en œuvre entre chaque module.

Coût de la formation et conditions :

- 4 000 € HT / pers. le module de 10 jours, soit 70 H de formation.
- Prise en charge possible par votre OPCO.
- Le groupe est limité à 10 participants pour préserver la qualité du travail réalisé.



LES ESSENTIELS DU NOUVEAU MANAGEMENT D'ÉQUIPE

PARCOURS DE FORMATION POUR OPTIMISER
SES COMPÉTENCES DE MANAGER

- **Format 49H**
- **Format 70H**
Pour activer votre
professionnalisation

- Responsables de services
- Managers de proximité
- Chefs d'équipes
- Encadrement intermédiaire
- Toute personne amenée à coordonner ou animer une équipe de travail

Objectifs :

- > **Professionaliser** les salariés en intégrant totalement les enjeux de l'entreprise.
- > **Acquérir les Savoir-faire et Savoir-être** spécifiques du Manager opérationnel.
- > **Développer** sa capacité à **communiquer** efficacement, à poser des **objectifs et à les atteindre** en équipe.



Adresse postale : 1 rue de Paris - Atalis 1
35510 Cesson-Sévigné - France
Tél. +33 (0)6 63 26 80 90
nellymauclerc.fcm@orange.fr
www.fcm-formation.com



Bénéfices pour l'entreprise :

- **Développer** l'efficacité et la motivation des équipes.
- **Augmenter** la maturité et le sens des responsabilités des Managers.
- Faire **progresser** la satisfaction client dans l'entreprise.
- **Diminuer** les coûts cachés et le temps perdu.

Bénéfices pour le salarié :

- **Développer** son charisme en situation professionnelle.
- **Augmenter** sa capacité d'écoute afin d'optimiser sa communication.
- **Aborder** avec plus de confiance les relations professionnelles (entretiens professionnels, prises de parole, réunions de travail, litiges et conflits).
- **Gagner** du temps pour se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée.

L'intervenante :

Parcours de Nelly Mauclerc-Sangoï, Coach :

Coach, certifiée à HEC, Jouy en Josas.

Diplômée de l'IAE de Rennes en management international.

Elle a travaillé en qualité de conseil marketing et communication pour des PME-PMI françaises en cours d'implantation à l'étranger.

Ella a également participé à des projets de développement pour des entreprises étrangères sur le marché indien.

Elle a créé la SARL FCM, Formation Coaching Management dans le but d'accompagner les entreprises dans une démarche humaine et pragmatique.

Orientation :

Afin d'accompagner les dirigeants et leurs collaborateurs dans l'évolution de leur potentiel, elle établit des liens entre la théorie et la pratique par des expériences originales qui incitent à sortir du cadre habituel.

Parcours :
Sur 7 mois

• **Format 49H**

- J7. Prendre la parole et conduire les réunions**
> Assurer son rôle de manager opérationnel en toutes situations : interne et externe.
- J6. Gérer le stress et les conflits**
> Augmenter le bien-être au travail et l'attractivité de l'entreprise.
- J5. Gérer son temps et organiser son travail**
> Diminuer les coûts cachés et le temps perdu.
- J4. Intégrer les enjeux de l'entreprise**
> Enjeux financiers et vision stratégique du dirigeant.
- J3. Manager son équipe avec sérénité**
> Établir une relation hiérarchique constructive avec chaque salarié.
- J2. Développer la relation client**
> Transformer toute relation client en un acte commercial réussi.
- J1. Communiquer efficacement**
> Développer une attitude positive dans sa communication.

- **Un module de 7 journées** à raison d'une journée par mois.
- **Apprentissage interactif et évolutif.**
- **Plan d'actions et exercices pratiques personnalisés** à mettre en œuvre entre chaque module.

Coût de la formation et conditions :

- 3 000 € HT / pers. le module de 7 jours, soit 49 H de formation.
- Prise en charge possible par votre OPCO.
- Le groupe est limité à 10 participants pour préserver la qualité du travail réalisé.

Pour s'inscrire contacter :

Nelly Mauclerc-Sangoï

Tél. +33 (0)6 63 26 80 90 / nellymauclerc.fcm@orange.fr

