



FORMATION EN PRÉSENTIEL

# FAIRE GRANDIR SON ÉQUIPE

Dernière mise à jour le 04/03/2022.

## OBJECTIF

Permettre au manager ou responsable de magasin de rendre son équipe autonome dans ses missions

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre la nécessité de faire évoluer les compétences en permanence
- Réaliser les Entretiens Annuels de Progrès
- Faire coopérer toutes les générations
- Construire le plan de formation

## PUBLIC CONCERNÉ

Manager ou responsable de magasin

## MODALITÉS D'ACCÈS

Pour les délais d'accès merci de nous contacter.

## MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

La formation est animée dans vos locaux par un expert en formation dans les ressources humaines et le développement commercial depuis plus de 10 ans.

Tarif

**400 € HT**  
par participant

Réf.

FGSE

Contact

0677387910  
frederic@synadisbioformation.com  
www.synadisbioformation.com

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, les possibilités d'adaptation aux formations sont étudiées suite à un entretien avec le formateur, en lien avec le référent handicap.

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Enseignement théorique et étude de cas concrets. Projection des documents supports de formation.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

4 mini > 10 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)

 Cette formation est également disponible en e-learning



## PROGRAMME

- Accueil des apprenants
- Présentation du formateur et des apprenants
- Présentation de la formation, des objectifs et des compétences

### La formation

- Des compétences obsolètes
- Les enjeux de la formation

### L'entretien annuel d'évaluation

- L'entretien annuel de progrès : Pourquoi faire ? Comment faire ?
- Faire vivre son entretien et les objectifs

### Construire son plan de formation

- Diagnostiquer les besoins individuels et collectifs
- Elaborer le plan de développement des compétences

### Manager les différentes générations

- Identifier les forces de chaque génération
- Concilier aspirations des collaborateurs et objectifs d'entreprise
- Intégrer les jeunes générations dans les organisations

### Programme d'entraînement

- Etablir le prochain plan de développement des compétences
- Préparer le prochain entretien annuel de progrès

## INTERVENANT(S)

*Booster conseil*

## ÉVALUATION

Evaluation de la formation sous forme de questions orales ou écrites (QCM) et de mise en situation au cours de la formation

## ATTRIBUTION FINALE

Attestation de fin de formation  
Mise à disposition en ligne de documents supports