

PROGRAMME DE FORMATION

Performance maximale : Onboarding et management

Durée de la formation

35 heures

Modalités et délai d'accès à la formation

Admission après entretien,

Délai d'accès : environ 15 jours à réception des documents contractuels signés

Rythme :

Sur mesure

Format :

À distance ou en présentiel.

Spécialité de formation :

Code 100 - Formation générale

Lieu de formation :

ISEAH FC

Metz 20 rue Joséphine Caye

57070 METZ ou dans vos locaux

Nombre de Participant(s) :

De 1 à 10 participants

Prérequis :

Si formation à distance, avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Savoir lire, écrire et comprendre le français.

Public visé :

Salariés prenant des fonctions managériales, nouveaux managers, responsables d'équipe ou collaborateurs évoluant vers un poste avec des responsabilités managériales.

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse fc@iseah.fr ou au 07.88.79.31.16).

Objectifs de la formation et compétences visées :

- Améliorer l'intégration et la rétention des employés.
- Renforcer l'engagement et la motivation des équipes.
- Développer des compétences de leadership et de gestion des équipes.
- Optimiser la gestion de la performance et le développement des compétences.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis théoriques et pratiques sont évalués tout au long du parcours de formation
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours
- Test des pré-requis et des acquis

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation ;
- Contrôle de la présence en formation via émargement ;
- Questionnaire de satisfaction ;
- Test des prérequis et des acquis ;
- Certificat de réalisation et/ou attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction globale et d'évaluation de la formation à renseigner à l'issue de la formation.
- Livrable distribué en fin de formation à chaque participant.

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées et informations complémentaires :

Moyens techniques et pédagogiques :

- Alternance de méthodes démonstratives et actives. Travaux pratiques accompagnés.
- Salles de cours, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Assistance technique et pédagogique à distance au 07.88.79.31.16.

Passerelles, Suite de parcours :

MBTI, HERMANN, les fondamentaux du management, leadership management, prévenir et gérer les conflits, management transversal, perfectionnement en management d'équipe...

Débouchés :

- Manager / Chef d'équipe
- Responsable de rayon / Responsable opérationnel
- Assistant manager évoluant vers un poste de direction
- Coordinateur d'activité
- Manager junior en environnement omnicanal ou e-commerce

PROGRAMME DE FORMATION

ONBOARDING ET MANAGEMENT	Comprendre les bases du management • Introduction au rôle et aux missions du manager • Les styles de management : caractéristiques, avantages et limites • Responsabilités et posture managériale Motiver et engager son équipe • Les leviers de motivation individuels et collectifs • Techniques pour maintenir l'engagement • Mise en place d'un climat de travail positif Communiquer efficacement en tant que manager • Outils et techniques de communication interne • Donner un feedback constructif • Communiquer dans les situations délicates Gérer les conflits et prendre des décisions • Méthodes de résolution de conflits • Analyse des situations sensibles • Processus de prise de décision managériale Comprendre les fondamentaux du e-commerce • Enjeux et évolution du e-commerce • Typologie : B2B, B2C, C2C • Attentes des consommateurs en ligne • Les étapes d'une stratégie e-commerce • Les composantes clés d'une plateforme performante (UX, design, SEO...)	35h00
--	---	---------------------