

Formation : Manager de proximité

Accompagnez vos équipes avec assurance et efficacité

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. MPX

Prix : 2080 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Clé en main

Blended

Formation éligible au financement

La mission principale du manager de proximité est d'assurer quotidiennement l'encadrement et l'accompagnement de ses équipes. Cette formation vous fournira toutes les clés pour définir et affirmer votre posture de manager. Parmi les objectifs : valoriser l'autonomie de vos collaborateurs, susciter l'engagement de votre équipe et gérer efficacement les conflits.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier son rôle et ses responsabilités de manager de proximité
- ✓ Adapter son style de management aux situations
- ✓ Impliquer les collaborateurs et obtenir l'adhésion
- ✓ Développer l'autonomie pour motiver son équipe
- ✓ Gérer les situations délicates

Public concerné

Managers d'équipe

Prérequis

Aucun

PARTICIPANTS

Managers d'équipe

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes, moyens pédagogiques et évaluations

- Autodiagnostic de son profil managérial
- Nombreuses mises en pratique pour transposer les apports théoriques et méthodologiques
- Réflexions de groupe et individuelles par la perception inversée
- Boîte à outils pratique : techniques de communication et de créativité, délégation
- Évaluation de la progression pédagogique du participant par le formateur, tout au long de la formation : QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Test de positionnement complété par le participant avant et après la formation pour mesurer son évolution et valider les compétences acquises

Les activités présentées dans ce programme de cours sont fournies à titre indicatif et peuvent être ajustées au besoin par les formateurs.

Programme de la formation

1 Les rôles et les missions du manager de proximité

Compétences visées

- Connaître et assumer les responsabilités du manager, ses objectifs et ses missions au quotidien
- Différencier les compétences techniques des compétences managériales pour un management équilibré
- Comprendre l'importance du facteur humain dans la gestion d'équipe et son impact sur la performance
- Savoir où et comment le manager de proximité apporte une plus-value dans les processus de l'entreprise

Activités pédagogiques

- Brainstorming : en groupe, associer des mots-clés à la motivation
- Autodiagnostic : identifier son style de management
- Études de cas : adapter son management au contexte
- Exercice : diagnostic des drivers du manager et de ses collaborateurs et formalisation des objectifs SMART (et leurs dérivés : SMARTE...)

Outils et méthodes

- Tests et autodiagnostic
- Fixation d'objectifs avec la méthode SMART (et ses dérivés : SMARTE...)

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

2 Le pouvoir du manager de proximité

Compétences visées

- Identifier les différentes sources de pouvoir et comprendre leurs limites pour une utilisation efficace
- Développer son leadership : trouver son équilibre entre fermeté dans la prise de décision et souplesse dans les relations interpersonnelles
- Comprendre les jeux de pouvoir entre le manager et ses collaborateurs pour renforcer les relations de travail
- Obtenir l'adhésion aux projets et valeurs de l'entreprise tout en favorisant une confiance mutuelle

Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle : inventaire de ses compétences émotionnelles et sociales
- Autodiagnostic : se positionner face aux "ingérables" et évaluer son assertivité managériale

Outils et méthodes

- Test et autodiagnostic

3 Les comportements efficaces : le management situationnel

Compétences visées

- Identifier et analyser son propre style de management
- Adapter son style de management en fonction des situations
- Gérer efficacement des équipes en tenant compte des dynamiques individuelles et collectives
- Utiliser les différents styles de management en fonction de sa personnalité et des situations

Activités pédagogiques

- Autodiagnostic : déterminer son style dominant de management sur la base d'une étude de cas type
- Mises en situation : entraînement à la méthode DESC

Outils et méthodes

- Techniques d'argumentation
- Méthode DESC

4 Développer l'autonomie des collaborateurs

Compétences visées

- Comprendre la vision du collaborateur grâce à l'empathie
- Pratiquer l'écoute active par la reformulation et le questionnement
- Élaborer un argumentaire personnalisé et adapté au mode de perception de chaque collaborateur
- Traiter les objections avec la méthode DESC

Activités pédagogiques

- Mise en situation : à partir d'un sujet d'entretien individuel, écouter activement en pratiquant la reformulation et le questionnement
- Exercices d'entraînement : en binôme, écrire une situation d'entretien managérial avec chaque filtre de perception

Outils et méthodes

- Techniques d'écoute active, de reformulation et de questionnement
- Méthode DESC

5 Reconnaître les réussites pour encourager

Compétences visées

- Identifier et reconnaître les réussites individuelles et collectives
- Comprendre et agir sur la spirale de la réussite ou de l'échec
- Se positionner comme facilitateur de réussites
- Utiliser des signes de reconnaissance performants

Activités pédagogiques

- Autopositionnement sur sa capacité à nourrir ses propres besoins
- Réflexion individuelle : analyser les besoins de ses collaborateurs et mettre en place des actions pour les nourrir
- Mise en situation : développer une communication adaptée à chaque collaborateur pour alimenter sa motivation
- Réflexion individuelle : recenser l'ensemble des outils à disposition pour développer la motivation de ses collaborateurs

Outils et méthodes

- Test d'autopositionnement

Compétences visées

- Identifier les origines des conflits et prendre du recul
- Comprendre les mécanismes de l'escalade conflictuelle
- Gérer ses propres émotions dans les situations tendues
- Gérer les tensions et désamorcer les conflits

Activités pédagogiques

- Mises en situation : conduire divers entretiens en situation de conflit
- Exercice : construire un plan personnel de progrès

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning management](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 13 avr., 13 avr., 27 mai, 6 juil., 10 août, 10 août, 14 sep., 12 oct., 12 oct., 2 nov., 30 nov., 14 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 13 avr., 27 mai, 6 juil., 10 août, 14 sep., 12 oct., 2 nov., 30 nov., 14 déc.

LYON

2026 : 27 mai, 10 août, 12 oct.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 13 avr., 10 août, 2 nov.

ANGERS

2026 : 10 juin

BORDEAUX

2026 : 13 avr., 10 août, 2 nov.

DIJON

2026 : 13 avr., 10 août, 30 nov.

GRENOBLE

2026 : 6 juil., 12 oct.

LAUSANNE

2026 : 6 juil., 12 oct.

LILLE

2026 : 13 avr., 10 août, 2 nov.

NANTES

2026 : 27 mai, 10 août, 12 oct.

ORLÉANS

2026 : 6 juil., 12 oct.

RENNES

2026 : 13 avr., 10 août, 30 nov.

SOPHIA-ANTIPOLIS

2026 : 13 avr., 10 août, 30 nov.

TOULOUSE

2026 : 13 avr., 10 août, 2 nov.

BRUXELLES

2026 : 27 mai, 10 août, 2 nov.

LUXEMBOURG

2026 : 27 mai, 10 août, 2 nov.

MONTPELLIER

2026 : 13 avr., 10 août, 30 nov.

NIORT

2026 : 6 juil., 12 oct.

REIMS

2026 : 6 juil., 12 oct.

ROUEN

2026 : 6 juil., 12 oct.

STRASBOURG

2026 : 13 avr., 10 août, 2 nov.

TOURS

2026 : 6 juil., 12 oct.

GENÈVE

2026 : 6 juil., 12 oct.