

# Formation : Management d'équipe : les bonnes pratiques

Perfectionnez votre management (ateliers intensifs)  
*Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. MEQ*  
**Prix : 1470 € H.T.**

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Comment renforcer votre posture et votre communication managériale pour insuffler une dynamique d'équipe positive et atteindre vos objectifs avec succès ? Quels sont les leviers de motivation les plus efficaces et quels canaux de communication privilégier avec vos collaborateurs ? Quelles stratégies et quels outils adopter pour optimiser votre management d'équipe ? Cette formation, sous forme d'ateliers intensifs, vous propose d'expérimenter des techniques et de tester des bonnes pratiques adaptées à votre quotidien de manager : délégation, feedback, écoute active, assertivité...

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Identifier le style de management adapté à ses collaborateurs
- ✓ Activer les leviers de motivation
- ✓ Adapter sa communication aux situations et aux personnes
- ✓ Accompagner l'équipe au quotidien

## Public concerné

Chefs d'équipe, managers de proximité déjà en poste ou en prise de poste

## Prérequis

Aucun

### PARTICIPANTS

Chefs d'équipe, managers de proximité déjà en poste ou en prise de poste

### 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
- Nombreuses mises en pratique pour transposer les apports théoriques et méthodologiques
- Réflexions de groupe et individuelles
- Évaluation par le formateur de la progression pédagogique du participant, 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 Cerner ses missions et son rôle de manager d'équipe

#### Compétences visées

- S'évaluer dans ses missions et son rôle de manager
- Identifier son style de management
- Structurer l'organisation du collectif
- Développer les compétences de son équipe
- Donner le cap

#### Activités pédagogiques

- Atelier collectif : cartographie des missions et du rôle du manager
- Autopositionnement : déterminer ses zones de confort et d'inconfort
- Autodiagnostic : découvrir son propre style de management

#### Outils et méthodes

- Quiz et autodiagnostic

### 2 Pratiquer un management motivant

#### Compétences visées

- Identifier et utiliser les leviers de motivation
- Pratiquer les systèmes de reconnaissance

#### Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle : cartographie d'équipe, identification des leviers de motivation des collaborateurs
- Ateliers en binôme : formuler un feedback, adapter son style de management à la situation

#### 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](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

### 3 Communiquer en manager d'équipe

#### Compétences visées

- Suivre l'activité au quotidien
- Pratiquer la délégation
- Conduire un entretien
- Fixer des cadres

#### Activités pédagogiques

- Mises en situation : animer un brief, dérouler les étapes d'un entretien de délégation ou d'un entretien annuel, recadrer une dérive...

### 4 Renforcer le collectif au quotidien

#### Compétences visées

- Trouver le bon positionnement par rapport à son équipe
- S'adapter aux canaux de communication de ses collaborateurs
- Communiquer avec tact, diplomatie et assertivité
- Pratiquer l'écoute active
- Gérer positivement les objections
- Accompagner la résolution de conflit

#### Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle : identification des rapports de forces dans l'équipe, identification des canaux de communication adaptés aux profils des collaborateurs
- Autodiagnostic : test d'assertivité
- Mises en situation : entraînement au rôle de manager médiateur
- Atelier : jeux de rôle pour expérimenter des techniques d'animation et de communication dans le cadre d'un projet

#### Outils et méthodes

- Test d'autopositionnement sur l'assertivité (exemple : test de Thomas Gordon)

### 5 Optimiser sa conduite de réunion

#### Compétences visées

- Préparer une réunion
- Tenir son rôle d'animateur et de modérateur des échanges
- Énoncer un plan d'action et des points de suivi

#### Activités pédagogiques

- Atelier : préparation d'une réunion de clôture de la formation, synthèse de la formation, mise en avant des points forts et des axes de progression

## Parcours certifiants associés

Pour aller plus loin et renforcer votre employabilité, découvrez les parcours certifiants qui contiennent cette formation :

- [Parcours certifiant Manager une équipe achat - Réf. ZMD](#)
- [Parcours certifiant Devenir manager commercial - Réf. KME](#)
- [Parcours certifiant Manager en prise de fonction - Réf. KMS](#)
- [Parcours certifiant Supply Chain Manager - Réf. KSC](#)

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 23 avr., 4 mai, 18 mai, 18 mai, 4 juin,  
18 juin, 23 juil., 23 juil., 7 sep., 14 sep., 22 oct.,  
5 nov., 19 nov., 19 nov., 30 nov., 17 déc.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 23 avr., 4 mai, 18 mai, 4 juin, 18 juin,  
23 juil., 7 sep., 14 sep., 22 oct., 5 nov., 19 nov.,  
30 nov., 17 déc.

### LUXEMBOURG

2026 : 18 juin, 7 sep., 30 nov.