



# **PROGRAMME DE FORMATION**

## ***Les Bases du Management de Proximité***

### **I. CENTRE DE FORMATION**

Nom de l'organisme de formation : NOVA ACADEMY By CAPSULECOM

Adresse : 250 Rue Maryam Mirzakhani 34000 Montpellier

Code postal : 34000

Localité : Montpellier

📄 **Nom de l'organisme de formation** : NOVA ACADEMY By CAPSULECOM

📄 **Adresse** : 250 Rue Maryam Mirzakhani, 34000 Montpellier

📄 **Email** : contact@capsulecom-nova.fr

📄 **Numéro SIRET** : 99354187900017

📄 **Type d'organisme** : Organisme privé

### **II. ACTION DE FORMATION**

**Intitulé** : Les Bases du Management de Proximité

**Description et détail** : Cette formation opérationnelle de 14 heures est spécifiquement conçue pour permettre aux managers de proximité d'asseoir leur posture, de maîtriser la conduite d'entretiens clés (remotivation, recadrage), de dynamiser leurs réunions d'équipe et de désamorcer efficacement les conflits interpersonnels au sein de leur groupe.

**Formateurs** : Experts en management et développement des compétences

**Objectifs pédagogiques** :

**À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :**

- Mesurer les spécificités de l'encadrement opérationnel afin d'associer les exigences de l'organisation aux attentes individuelles du collaborateur.

Document actualisé le 05/26



- Repérer les situations clés du manager de proximité et s'appropriier ses différentes casquettes (capitaine, entraîneur, arbitre, co-pilote).

- Identifier et développer des méthodes pour mobiliser un collaborateur.

- Agir sur un comportement déviant au sein de son équipe.

- Fédérer l'équipe autour d'objectifs partagés.

- Réguler et traiter efficacement les conflits interpersonnels.

**Public visé :**

Managers de proximité, responsables d'équipe, chefs de service, coordinateurs et toute personne amenée à encadrer des collaborateurs.

**Prérequis :**

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Un questionnaire de positionnement est réalisé avant l'entrée en formation afin d'adapter le contenu pédagogique aux besoins du participant.

**Durée :**

Module de 7 heures réalisé sur 1 journée intensive.

**Modalités et délais d'accès :**

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieur à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieur à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier, après avoir rempli un formulaire d'analyse du besoin.

**Tarif :**

630,00 € Net de taxe

Document actualisé le 05/26



TVA non applicable – article 261-4-4° du CGI

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET SUIVI

### Méthode pédagogique :

Le module alterne des apports théoriques, des études de cas, des mises en situation professionnelles et des jeux de rôles afin de permettre l'acquisition progressive des compétences managériales et leur mise en application immédiate dans un contexte opérationnel.

### Outils pédagogiques :

- Supports pédagogiques remis au participant.
- Exercices pratiques et études de cas.
- Ordinateur avec connexion internet.
- Plateforme Google Classroom avec accès sécurisé.
- Entretien préalable de recueil des besoins.
- Accompagnement individualisé avant, pendant et après la formation.

### Contrôle des connaissances :

Le stagiaire effectue une évaluation des acquis sous la forme d'un questionnaire reprenant les principaux points de la formation.

Des mises en situation professionnelles et des jeux de rôles permettent également de valider l'acquisition des compétences visées.

Une attestation de fin de formation est remise au participant à l'issue de la formation.

Elle précise l'intitulé de la formation, la durée réalisée, les dates de réalisation ainsi que les compétences visées par le parcours.

### Contrôle des prérequis avant formation :

Aucune connaissance préalable n'est requise.

Un questionnaire de positionnement est réalisé avant le démarrage de la formation afin d'identifier les besoins spécifiques du participant et d'adapter les modalités pédagogiques.

Document actualisé le 05/26



**Email :** [contact@capsulecom-nova.fr](mailto:contact@capsulecom-nova.fr)

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :** Pour toute demande d'adaptation ou d'aménagement spécifique lié à une situation de handicap, merci de contacter directement notre référent par email à [contact@capsulecom-nova.fr](mailto:contact@capsulecom-nova.fr).

## **PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION**

Matinée (09h00 – 12h30)

- Introduction : Vos temps forts de manager de proximité (diagnostic individualisé).
- Séquence 1 : Les différentes casquettes du manager – Positionnement professionnel et rôle du manager de proximité.
- Séquence 2 : L'entretien de remotivation – Analyse de cas et mise en situation pratique autour du modèle SONCAS.

Après-midi (13h30 – 17h30)

- Séquence 3 : L'entretien de recadrage – Développer l'assertivité et conduire un entretien de recadrage efficace.
- Séquence 4 : La réunion d'équipe – Maîtriser la méthode des « 10 P » pour animer efficacement une réunion.
- Séquence 5 : Le traitement des conflits – Application de la méthode OSBD (Observation, Sentiment, Besoin, Demande) et simulation de médiation managériale.
- Conclusion : Élaboration d'un plan d'action individuel, évaluation finale des acquis et questionnaire de satisfaction.

Document actualisé le 05/26