



MANAGEMENT OPERATIONNEL MOTOCYCLES

Programme de formation

Présentiel

Objectifs de la formation :

A l'issue du stage le stagiaire sera capable de :

- Identifier les points clés du management
- Fixer les objectifs
- Déléguer une mission
- Animer une réunion
- Mettre en place les outils d'analyse et de contrôle par centre de profit
- Elaborer un plan d'actions

Public visé :

Chefs d'entreprise, managers débutants ou confirmés souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences et leurs méthodes

Prérequis :

Débutant à première expérience du management d'équipe ou de centre de profit

Durée de la formation :

2 jours (14h) intégrant des séances théoriques et des séances d'application pratique

Déroulement de la formation :

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none"> • Différence entre Stratégique et opérationnel. • Le management : <ul style="list-style-type: none"> ○ <u>définition</u> et clarification. ○ Le but à atteindre. • Les points clés du management. • La prise de parole en public. • Fixer des objectifs • L'acte de délégation. • Préparer et animer les réunions • L'entretien de recadrage. 	<ul style="list-style-type: none"> • Partage des expériences de management de chacun. • Simulations de prise de parole en public filmés. • La méthode SMART. • Exercices de rédaction d'objectifs. • Rédaction d'une délégation de mission. • La méthode TOP. • Mise en œuvre d'une simulation de réunion. • Jeux de rôle sur cas pratiques d'entretien de recadrage.

Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Les différents centres de profit. <ul style="list-style-type: none"> ○ VN ○ VO ○ Atelier ○ Pièces de rechange et accessoires. ○ Les ventes périphériques. • Mise en confrontation des résultats financiers et des résultats commerciaux. • Les outils d'analyse et de contrôle. • La mise en œuvre d'un plan d'actions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cas pratiques d'analyse de la performance à la vente VN • Cas pratiques d'analyse de la performance à la vente VO • Exercice de gestion du stock PR. • Exercice ludique « Time stealers ». • Calcul d'une productivité sur plusieurs cas d'école. • Présentations de cas pratiques rencontrés par les participants. • Echanges et débats sur ces cas.
------------------	--	---

Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

- Un support stagiaire
- Un support formateur sous forme de power point
- Une évaluation d'entrée de sortie de formation

Moyens techniques :

- Salle équipée de vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Vidéo projecteur, écran de projection et paperboard
- Caméra pour vidéo de simulation de prise de parole avec projection à l'écran
- Mise en place de la salle sous forme d'espace de réunion pour la simulation de réunion
- Paperboard pour la simulation de réunion
- « Post-it » et paperboard pour l'exercice « Time stealer »

Suivi et évaluation :

- Suivi de présence réalisé par demi-journée
- Une évaluation à l'entrée et à la sortie de la formation
- Une enquête de satisfaction en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation à l'issue du stage

Tarif et Financement :

- Prise en charge à 100% des coûts pédagogiques si l'entreprise (de moins 50 de salariés) relève de la convention collective des services de l'automobile et de la mobilité et est à jour de ses contributions conventionnelles.
- Pour les gérants non-salariés et les entreprises d'une autre convention collective, le coût pédagogique s'élève à 840€ HT.

Lieu de la formation :

Nos formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires ou chez le client.

Contact : julie.paul@incm-formation.fr

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter le référent handicap Antoine Glasson antoine.glasson@incm-formation.fr