



Manager son équipe au quotidien

Recruter, motiver, faire grandir et fidéliser ses collaborateurs · deux journées pour asseoir sa posture de manager et faire monter son équipe en compétence

Objectifs pédagogiques

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

- Asseoir sa posture de manager de proximité : autorité juste, communication quotidienne, exemplarité
- Recruter et intégrer dans un marché tendu : attirer les candidats, mener l'entretien, sécuriser les premières semaines
- Motiver et faire grandir chaque collaborateur : leviers de motivation, feedback, plan de montée en compétence
- Conduire les entretiens du quotidien : cadrage, recadrage, reconnaissance, entretien professionnel
- Installer une ambiance de travail saine et durable : prévenir les tensions et l'épuisement, fidéliser l'équipe

Public visé

Dirigeants, gérants et responsables de point de vente, managers et adjoints encadrant une équipe commerciale, commerçants indépendants employeurs.

Prérequis

Encadrer une équipe, ou être appelé à en encadrer une à court terme. Les activités pratiques portent sur des situations réelles de votre point de vente.

Prérequis techniques : un ordinateur avec webcam et micro, un casque étant plus confortable. Une connexion internet et un navigateur à jour. Les classes virtuelles se tiennent sur Zoom et se rejoignent depuis un lien. Les modules et les activités pratiques sont hébergés sur la plateforme Teachizy, accessible depuis un navigateur. Une adresse e-mail que vous consultez pendant le parcours, et un traitement de texte ou un tableur pour compléter les documents de travail.

Notre référent technique, Teiva Faure, reste joignable pendant tout le parcours (06 13 95 07 09, teiva.faure@smdpformation.com).

Durée et modalités d'organisation

14 heures — formation multimodale, 100 % à distance, sans déplacement.

Répartition : 8 h en classe virtuelle synchrone (Zoom, animées en direct par le formateur, 4 séances de 2 h) · 3 h de modules asynchrones sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo) · 3 h d'activités pratiques tutorées appliquées à sa propre équipe.

Le calendrier et le rythme d'espacement des deux journées sont définis avec vous lors du cadrage, en fonction de vos contraintes d'exploitation.

Les activités pratiques s'appuient sur des documents de travail (trame d'annonce et grille d'entretien de recrutement, plan de montée en compétence d'un collaborateur) téléchargés depuis la plateforme, complétés par l'apprenant dans son environnement professionnel, puis redéposés sur la plateforme pour correction individualisée par le formateur. Un temps de réalisation estimé est indiqué pour chaque activité.

Formation dispensée en individuel ou en groupe. En format individuel, la répartition est adaptée — 5 h de classe virtuelle, 4 h d'asynchrone, 5 h d'activités pratiques — pour une durée totale identique de 14 heures.

Une session en présentiel peut être organisée sur demande. La modalité retenue est précisée dans la convention de formation.

Protocole FOAD — Un Protocole Individuel de Formation (PIF) est remis avant le démarrage. L'assiduité est tracée par les relevés de connexion à la plateforme (modules asynchrones et activités pratiques), les rapports de participation aux classes virtuelles et les feuilles d'émargement numériques par séance.

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou via le formulaire de contact du site. Un entretien de positionnement précède l'entrée en formation. Comptez 15 jours entre la demande et le démarrage, sous réserve de l'accord de financement.



Tarifs et financement

350 € HT par jour et par stagiaire, soit 700 € HT le parcours complet. Intra-entreprise sur devis. La formation est susceptible d'être prise en charge par votre OPCO selon votre branche, nous consulter pour étudier votre dossier.

Programme détaillé

J1 • Asseoir son management au quotidien — 7 h

M1 • La posture du manager de proximité

1 h 30 • Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Autorité juste et exemplarité. La communication du quotidien : ce qui se dit, ce qui se montre, ce qui se tait. Les erreurs de posture les plus fréquentes chez le manager qui vient du terrain.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M2 • Recruter et intégrer dans un marché tendu

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Rendre son point de vente attractif auprès des candidats. Conduire un entretien de recrutement et repérer ce qui compte vraiment. Les premières semaines qui font rester une recrue, ou partir.

Évaluation : mise en situation d'entretien de recrutement, grille d'observation du formateur.

M3 • Organiser le quotidien

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Construire des plannings tenables. Déléguer sans se décharger. Animer un brief d'équipe court et utile. Atelier sur les plannings réels des participants.

Évaluation : planning et brief type construits en direct, commentés par le formateur.

M4 • Activités pratiques

1 h 30 • Tutoré, appliqué à son équipe

À partir des trames téléchargées sur la plateforme, vous préparez une annonce et une grille d'entretien pour un poste réel de votre point de vente.

Évaluation : annonce et grille d'entretien redéposées sur la plateforme.

J2 • Faire grandir et fidéliser son équipe — 7 h

M5 • Motivation et montée en compétence

1 h 30 • Asynchrone, plateforme Teachizy (vidéo et podcast)

Ce qui fait s'engager chaque profil, et pourquoi la prime ne suffit pas. Le feedback qui fait progresser. La formation au poste et le plan de développement individuel.

Évaluation : quiz sur la plateforme, 10 questions.

M6 • Les entretiens qui comptent

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Reconnaître sans flatter. Recadrer sans casser. Conduire l'entretien professionnel obligatoire. Jeux de rôle sur les situations apportées par les participants.

Évaluation : jeux de rôle sur les trois types d'entretien, grille d'observation du formateur.

M7 • Une équipe qui dure

2 h • Classe virtuelle (Zoom)

Installer une ambiance de travail saine. Repérer et désamorcer les tensions avant qu'elles ne s'installent. Prévenir l'épuisement, le sien et celui de l'équipe. Les leviers concrets de fidélisation en commerce.

Évaluation : cas pratique final sur une situation de tension apportée par un participant.

M8 • Activités pratiques

1 h 30 • Tutoré, appliqué à son équipe

À partir de la trame téléchargée sur la plateforme, vous construisez le plan de montée en compétence d'un collaborateur de votre équipe.

Évaluation : plan de montée en compétence redéposé sur la plateforme.



Méthodes et supports pédagogiques

Pédagogie active ancrée dans les situations réelles des participants : mises en situation et jeux de rôle sur leurs propres cas, ateliers d'entraînement aux entretiens, études de cas commerce. Les modules en autonomie sont hébergés sur la plateforme Teachizy (vidéos, podcasts, fiches mémo, trames d'entretien réutilisables). Chaque activité déposée fait l'objet d'une correction individualisée par le formateur, joignable entre les séances sous 24 h ouvrées.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial : entretien avant l'entrée en formation
- Évaluation formative : quiz après chaque module, grille d'observation en classe virtuelle
- Évaluation sommative : cas pratique final sur une situation de management réelle, évalué sur grille de critères
- Satisfaction à chaud : questionnaire à l'issue de la dernière classe virtuelle
- Évaluation à froid : questionnaire à J+90, pour mesurer ce qui a été transféré au poste

Documents remis au stagiaire

Convention de formation professionnelle, Protocole Individuel de Formation, livret d'accueil et de formation, programme détaillé, feuilles d'émargement numériques, certificat de réalisation et attestation de fin de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap, Alexandra Schmidt, au 06 41 19 75 32 ou à alexandra.schmidt@smdpformation.com avant votre inscription : nous étudierons ensemble les adaptations possibles (rythme, supports, accès à la plateforme). Voir aussi la page Accessibilité de notre site.

Contact

SMDP Formation · 39 rue de la Biche, 30000 Nîmes · Tél : 06 41 19 75 32 · E-mail : contact@smdpformation.com

SMDP Formation · Certifié Qualiopi (ICPF, sept. 2025) · Fiche V2 · 26/07/2026