



CYCLE SECOND

A partir de 3300€ nets de taxes.

3800€ avec certification

100% présentiel

Public visé : Personnel d'encadrement, managers et dirigeants

Prérequis : Exercer un poste en management

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

CALAIS

SESSION 1 : 10-17-24-31 octobre 7-14-21-28 novembre 12 décembre
Passage de la certification : 19 décembre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Donner à votre "bras-droit" une autre dimension professionnelle lui permettant de vous seconder en cas de besoin. Faire de lui un véritable manager et non plus seulement un technicien, en perfectionnant sa connaissance de l'entreprise et de son fonctionnement, et en développant son attitude managériale.
- La formation SECOND s'appuie sur une pédagogie active :
 - L'application des apports de connaissances à sa propre entreprise
 - La méthode des cas pour transposer les notions générales à des situations concrètes
 - Des exercices de simulation et jeux de rôles

Les + de la formation

- Formation pratique donnant l'opportunité de se positionner en réel successeur du dirigeant de TPE PME
- Acquisition de compétences opérationnelles en tant que second ou adjoint
- Valorisez vos compétences avec la certification CCE

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 04/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr





CYCLE SECOND

Contenu de la formation

Session 1 : Se découvrir en tant que second et appréhender les stratégies de marché - marketing

- Dans un premier temps, l'objectif est de constituer le groupe par une connaissance réciproque des participants, cette connaissance favorisera ensuite les échanges.
- Après ce temps de découverte, chaque participant est invité à travers différents exercices pratiques, concrets et conviviaux à prendre la pleine mesure de son rôle de second dans l'entreprise.
- La session est également consacrée à la compréhension du fonctionnement de l'entreprise et de la stratégie adoptée et à l'appréhension des notions clés de la réflexion stratégique (vision, feuille de route, constats et analyse de l'existant, segmentation, politique de prix). Elle permet aux participants de mieux comprendre la stratégie de l'entreprise et de l'inclure dans son rôle de second.

Session 2 : Appréhender le cadre légal et présenter son entreprise

- Connaître les droits et obligations des managers dans l'application du droit du travail
 - Se repérer dans la réglementation sociale
 - Le contrat de travail
 - Manager le droit du travail au quotidien
 - Les instances représentatives du personnel
- Présentation de l'entreprise
- Les participants présentent leur entreprise.
- À partir des apports de la première session, ils réalisent une analyse de leur entreprise.





CYCLE SECOND

Contenu de la formation

Sessions 3 et 4 : Gestion et finances

- Découverte des notions de base de la comptabilité
 - Comment lire un bilan et un compte de résultats ? Les équilibres majeurs à respecter
 - Comment calculer un prix de revient et le point mort ?
 - Créer des tableaux de bord
- Découverte des éléments de base de l'analyse financière
 - Fonds de roulement, besoins en fonds de roulement, trésorerie
 - EBE, capacité d'autofinancement, valeur ajoutée
 - Besoin de financement, plan de financement
- Cas pratiques sur la base des liasses fiscales des participants.

Session 5 : Appréhender les modèles comportementaux (modèle DISC) et augmenter son efficacité relationnelle

- Découvrir son profil DISC et comprendre les tendances comportementales
- Appréhender les tendances comportementales de mes collaborateurs et adopter le comportement adéquat, ce qui permet de :
 - Créer des équipes efficaces
 - Améliorer la motivation et la satisfaction de chacun
 - Résoudre les problèmes relationnels et les conflits
 - Développer les talents
- Développer sa réceptivité pour mieux découvrir une équipe

Session 6 : Appréhender son style managerial et accompagner ses collaborateurs au quotidien

- Appréhender le leadership situationnel et ses propres tendances managériales
 - Directif
 - Persuasif / formatif
 - Participatif
 - Délégatif
- Animer des réunions efficaces
 - La préparation
 - L'animation
 - Le reporting
- Mener les entretiens du quotidien
 - Savoir passer une consigne
 - Fixer un objectif
 - Faire un recadrage...
- Cas et simulations en jeux de rôle





CYCLE SECOND

Contenu de la formation

Session 7 : Conduire entretien annuel et entretien professionnel

- L'entretien annuel et l'entretien professionnel, deux outils au service de performance du salarié et de l'entreprise
 - Les objectifs et les méthodes associés à chaque entretien
 - Quelles différences entre ces deux outils ?
 - Les temps forts de chaque entretien et les attitudes favorables
 - les techniques pour gérer les refus et les désaccords
- Cas et simulations en jeux de rôle

Session 8 : Réussir ses recrutements

- Comment participer au recrutement de ses équipiers ?
 - Appliquer une méthode pour éviter l'erreur
 - Conduire un entretien de recrutement : les étapes de l'entretien ; les techniques pour faire parler un candidat sans l'influencer ; écouter et comprendre ; présenter le poste et l'entreprise
 - Conclure un recrutement
 - Intégrer les nouveaux dans l'équipe : l'accueil du nouvel entrant, l'entretien de suivi, l'entretien de fin de période d'essai
- Cas et simulations en jeux de rôle.

Session 9 : Les axes de progrès (son organisation et ses priorités)

- Evaluation de son organisation personnelle
- Gestion de son temps, maîtriser ses priorités et ses échéances





CYCLE SECOND

Contenu de la formation

Présentation des mémoires et évaluations





CYCLE SECOND

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- S'appuyer sur les réussites de chacun pour valoriser et partager les bonnes pratiques
- Utiliser le principe du « faire découvrir ». L'animation s'inspire des techniques du coaching. Nous ferons en sorte que chaque participant puisse expérimenter des comportements plus authentiques, oser de nouveaux comportements et s'affirmer dans le cadre de ces situations. La formation privilégie l'action et la mise en situation. Notre objectif est que les participants puissent sortir de la formation en sachant ce qu'ils ont à faire très concrètement.
- Des fiches techniques sont remises, décrivant les différentes méthodes et outils vus et traités lors de la formation.
- La valorisation de la mission de manager via le CCE (*Certificat de Compétence Entreprise*) "Animer une équipe de travail".

Résultats attendus

Etre capable de :

- repérer les objectifs stratégiques de l'entreprise afin d'intégrer ses orientations
- de fixer des objectifs opérationnels en lien avec les objectifs stratégiques afin d'assurer une continuité et une opérationnalisation de la stratégie
- de planifier la réalisation des objectifs opérationnels par la création d'un planning/plan d'action séquencé et en mobilisant les moyens à sa disposition
- d'organiser et prévoir les ressources à mobiliser dans le cadre du plan d'action défini
- d'entraîner l'équipe afin d'assurer la réalisation des objectifs opérationnels

Modalités d'évaluation

- Soutenance
- Questionnaire de satisfaction à la fin de chaque session

Modalités de financements

Cap Emploi, Compte Personnel de Formation (CPF), Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe pluridisciplinaire composée de consultants/formateurs experts dans les domaines du management stratégique et opérationnel / Finance-Gestion.

Modalités et délai d'accès

Exercer un poste en management

Certifications

Certificat de compétences en entreprise (CCE)
Animer une équipe de travail

