

Management de proximité

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION
Emilie CRAVEA
05.56.44.58.68
contact@modula-formation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis. Formation à destination des
managers et managers en devenir.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Utiliser tous les outils de communication et de prise de décision d'un manager opérationnel - Renforcer votre pouvoir de persuasion - Développer des comportements de coopération - Négocier et vaincre les résistances - Anticiper les situations difficiles.

Contenu et modalités d'organisation

1. ADOPTER UNE POSTURE DE MANAGER OPÉRATIONNEL – – Définir les missions et responsabilités d'un manager de proximité Identifier les styles de management et adapter sa posture en fonction des situations – Utiliser les techniques d'écoute active et de reformulation pour favoriser l'échange – Maîtriser les outils de communication managériale (réunions, briefings, feedbacks...) – Prendre des décisions efficaces en s'appuyant sur des méthodes d'analyse rapide 2. DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET SON INFLUENCE – – Différencier autorité, influence et pouvoir dans le rôle du manager de proximité – Appliquer les principes de persuasion et de communication assertive – Savoir motiver ses collaborateurs en identifiant les leviers de motivation individuels et collectifs – Développer une posture inspirante pour gagner en crédibilité et en impact 3. DÉVELOPPER LA COOPÉRATION ET GÉRER LES RESISTANCES - – Instaurer un climat de confiance et favoriser la coopération entre les équipes – S'approprier les techniques de gestion des désaccords et des résistances au changement – Pratiquer la négociation interne pour obtenir l'adhésion aux décisions Adapter sa communication en fonction des personnalités et des enjeux 4. ANTICIPER ET GÉRER LES SITUATIONS COMPLEXES – – Identifier les signaux faibles annonciateurs de tensions ou conflits – Définir une stratégie de gestion des conflits et savoir arbitrer efficacement – S'entraîner à gérer des situations difficiles (opposition, démotivation, surcharge...) – Mettre en place un plan d'actions concret pour améliorer la gestion de son équipe

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Formations dans le domaine du management

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00670494	du 01/01/2026 au 31/12/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00670489	du 30/03/2026 au 31/03/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00670490	du 06/05/2026 au 07/05/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	
00670491	du 09/09/2026 au 10/09/2026	Bruges (33)	MODULA FORMATION		Non éligible	

00670492

du 28/10/2026 au
29/10/2026

Bruges (33)

MODULA
FORMATION

Non
éligible



00670493

du 23/11/2026 au
24/11/2026

Bruges (33)

MODULA
FORMATION

Non
éligible

