



CMA1 :

Le management d'une équipe

Pour profils inexpérimentés

Animé par Jacques CAILLAUD



Points abordés

- Intro: Management et autorité : Quelles différences ? Les enjeux du management.
- Quel type de manager suis-je?
- Faire le diagnostic de son équipe
- Savoir établir des objectifs individuels et collectifs
- Responsabilisation et résultats
 - Mettre en place les outils collaboratifs et ses propres tableaux de bord.
- Savoir motiver et recadrer ses collaborateurs
- Savoir gérer son rôle d'intermédiaire et conduire une négociation
- Jeux de rôles : les bonnes et les mauvaises pratiques. Partage des expériences.
- Bilans individuels et conclusions



Objectifs

- Permettre de réussir sa prise de fonction.
- Confirmer une première expérience de management
- Savoir manager et négocier avec ses collaborateurs
- Définir et obtenir des résultats



Publics concernés

- Toute personne accédant ou ayant accédé à un poste de manager sans avoir suivi de cursus spécifique.

Les points forts

La performance du management est une des clés de voûte de la réussite d'une équipe.

Cette formation permet de mieux comprendre les enjeux du management et de ses différents modes.

C'est pour le stagiaire une opportunité pour prendre confiance en lui en se basant sur sa personnalité et sur les outils du management.

La formation est basée pour moitié sur la théorie et pour moitié sur la pratique.

2 jours

1400 € ht /jour

Bon de Commande à imprimer, remplir et à retourner par fax au 01.70.24.84.47

Coordonnées Fournisseur

CASH FOR GROWTH
CFDSE – 6 Rue de Valmy – 93100 MONTREUIL SOUS BOIS
Tél : 01.49.20.66.29

RCS Bobigny 493 870 979 - SARL au capital de 7 500 Euros

Votre interlocuteur : François de Landes

Téléphone : 06 29 35 29 40
Mail : fdelandes@cashforgrowth.fr

Coordonnées clients

Raison sociale : _____

Adresse : _____

CP – Ville : _____

Représenté par : *(rayez la mention inutile)*

M./Mme : _____

Téléphone : _____

Mail : _____

PRESTATIONS DE SERVICE

| Désignation | Référence | Prix Unitaire HT en Euros | Quantité | Prix Total HT en Euros |
|--|------------------------|---------------------------|----------|------------------------|
| Formation : Le management d'une équipe | CMA1 | 1400 | 2 | 2800 |
| 8 personnes maximum par session | TOTAL FORMATION | | | 2800 |

Dates de formation souhaitées* dans vos locaux :

(* sous réserve de la disponibilité du formateur – une confirmation de date vous sera envoyée à réception de votre bon de commande)

Conditions particulières :

1. Les frais de déplacement hors Ile-de-France (transport, hébergement, etc.) sont à la charge du client
2. Conditions de règlement : 30 jours date de facture

Conditions générales de vente :

OBJET : Conditions générales de vente des stages réalisés sur mesure pour le compte d'un Client ou d'un groupe. **CHAMP D'APPLICATION** : Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente. **PRIX/CONDITIONS DE REGLEMENTS** : Tout stage ou cycle commencé est dû en entier. Les factures sont payables à l'ordre de CASH FOR GROWTH. Un acompte de 30 % est versé à la commande. Cet acompte restera acquis à CASH FOR GROWTH si le Client renonce à la formation. Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des formations. **REGLEMENT PAR UN OPCA** : Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA, il doit prévenir CASH FOR GROWTH et s'assurer de la bonne fin de cette demande. **PENALITE DE RETARD** : Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard fixées à une fois et demi le taux d'intérêt légal. **CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT** : Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. **INFORMATIQUE/LIBERTES/CONFIDENTIALITES** : Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à CASH FOR GROWTH pour et dans le cadre de l'exécution des formations commandées pourront être communiquées aux partenaires contractuels de CASH FOR GROWTH. Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le Client peut écrire à CASH FOR GROWTH pour s'opposer à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de CASH FOR GROWTH. La société CASH FOR GROWTH et ses partenaires contractuels reconnaissent la valeur économique importante pour le client des informations que celui-ci est disposé à lui dévoiler en toute confiance, dans le cadre des formations. CASH FOR GROWTH et ses partenaires contractuels s'interdisent toute utilisation directe ou indirecte et divulgation des informations qu'il aurait pu acquérir lors de sa collaboration avec le client sauf accord écrit de celui-ci. **ATTRIBUTION DE COMPETENCES** : Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPETENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE BOBIGNY.

Pour le client

A _____ Le _____
Cachet et Signature du client, précédés de la mention « Lu et approuvé » :

Pour le fournisseur

