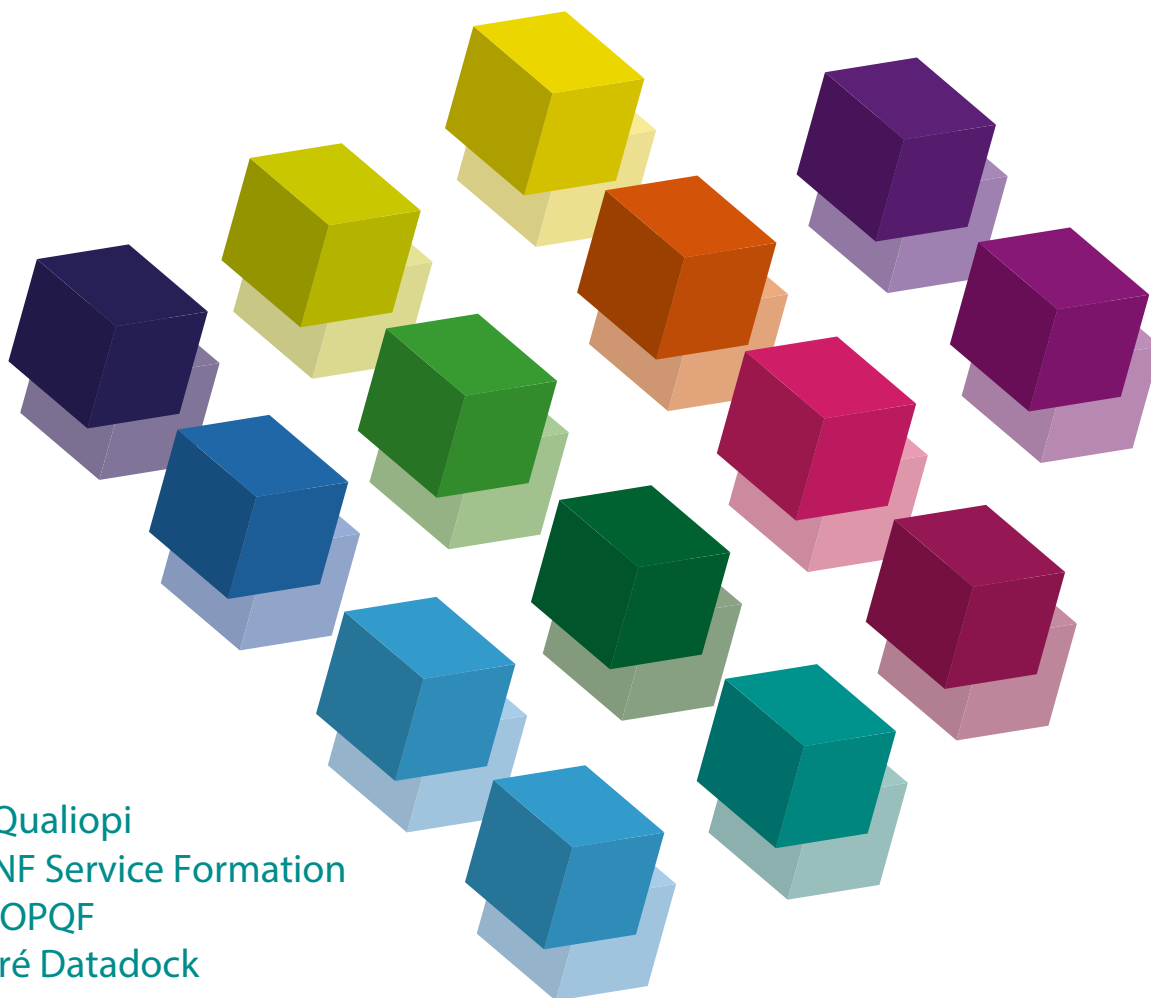




Man'Agir Consultants s.a.

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES



Certifié Qualiopi
Certifié NF Service Formation
Qualifié OPQF
Enregistré Datadock

MAN'AGIR Consultants et la sécurité sanitaire

Depuis le début de l'épidémie du Covid-19, l'équipe de Man'Agir Consultants se mobilise pour assurer votre accueil dans les meilleures conditions de sécurité sanitaire.

A cet effet, nous avons mis en place un certain nombre de précautions devant être respectées par les formateurs comme par les stagiaires.

L'ensemble de ces règles est transmis à chaque stagiaire sous forme d'un guide sanitaire annexé au règlement intérieur en amont de la session de la formation.

Les mesures mises en place par Man'Agir Consultants visent, pour l'essentiel :

- A garantir le respect des distances physiques :
- Aménagement des horaires (début, fin de formation, temps de pause et restauration)
- Réduction des situations de proximité directe (en salle de formation comme dans l'espace de pause)
- Matérialisation des distances minimales et d'un sens de circulation
- A rappeler et faire respecter les gestes barrières (affichage, rappel par le formateur en début de session, mise à disposition de gel hydro alcoolique, port du masque)
- A garantir le respect d'un process de nettoyage et de désinfection spécifique des locaux comme des outils pouvant être manipulés par les stagiaires
- A organiser un protocole de prise en charge d'une personne symptomatique et de ses contacts r approchés.

Nos formations en visio

Nous proposons de décliner nos différentes formations sous format distanciel, notre équipe pédagogique a travaillé pour adapter technologiquement et pédagogiquement nos formations présentielles afin qu'elles puissent être réalisées à distance, en classes virtuelles ou autres techniques pédagogiques (travaux individuels, sous-groupes distanciels, etc.) afin de permettre de développer ses compétences de façon tout à fait optimale.

A photograph showing three people (two men and one woman) sitting around a table in a meeting, looking at documents. The image is part of a promotional graphic for becoming a jury member.

nouveau

- Identifier son rôle et ses missions
- Préparer la session d'évaluation
- Évaluer les compétences des candidats
- Délibérer pour l'attribution de la certification

Être membre de jury

Renseignements et inscription au 01 45 23 22 22



JURIDIQUE & RGPD

Sylvie CLEMENT - Chantal GLAUDE - Corinne HELLIN
Nadia SIDALI - Marie-Gabrielle SCHECHER - Pierre-Charles TAVERA

Réf: 315-001

Avec e-learning



• INTÉGRER LE DROIT SOCIAL AU MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les exigences du droit du travail à leurs pratiques managériales, contribuant ainsi à améliorer les relations sociales et à anticiper les litiges.

- Identifier la règle applicable
- Conclure et modifier le contrat de travail
- Suivre l'exécution du contrat de travail
- Gérer la rupture du contrat de travail

Nous consulter

2 jours

1.200 €HT

Réf: 128-005

• EMBAUCHER ET SUIVRE L'EXÉCUTION DU CONTRAT DE TRAVAIL

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les règles juridiques à leurs pratiques de recrutement. Elle vise à choisir le contrat de travail adapté ainsi qu'à gérer l'exécution et l'évolution du contrat de travail.

- Intégrer contraintes juridiques et administratives au recrutement
- Choisir le contrat adapté
- Gérer le temps de travail et les absences
- Participer à la prévention des risques
- Modifier le contrat de travail

Nous consulter

2 jours

950 €HT

Réf: 128-027

• CONNAÎTRE LES RÔLES ET MISSIONS DU CSE

Gérer le CSE au sein de l'entreprise en connaissant ses attributions et éviter le délit d'entrave.

- Maîtriser le cadre juridique des relations sociales de l'entreprise
- Connaître les différentes attributions du CSE
- Comprendre le fonctionnement général du CSE

Nous consulter

2 jours

970 €HT

Réf: 128-028

• LA MISE EN PLACE DU CSE : ORGANISER SES ÉLECTIONS PROFESSIONNELLES

Organiser ses élections professionnelles.
Maîtriser les étapes de la préparation, de l'organisation et du contrôle des élections.

*Intra uniquement
Nous consulter*

1 jour

tarif voir note *

Réf: 326-001

• DÉFINIR LE PROJET DE MISE EN CONFORMITÉ RGPD

Cette formation développe l'aptitude des participants à prendre en compte les règles de protection des données personnelles dans l'activité quotidienne

- Identifier le contexte et les enjeux de la protection des données
- Assimiler la politique de protection des données de l'entreprise
- Intégrer les procédures et outils de protection des données à l'activité

*Intra uniquement
Nous consulter*

1 jour

800 €HT

Réf: 326-002

• CONDUIRE LE PROJET DE MISE EN CONFORMITÉ RGPD

Conduire le projet de mise en conformité de l'ensemble des procédures et documents de l'entreprise, dans le respect des exigences du Règlement Général pour la Protection des Données en matière de relations avec les salariés, les clients, les prospects et les sous-traitants. Réaliser les actions par étapes, analyser les réalisations et effectuer les ajustements éventuels avec le consultant, en trois étapes séquençant le projet.

*Intra uniquement
Nous consulter*

3 jours

tarif voir note *

Réf: 315-012

• PRÉVENIR ET MAÎTRISER LE HARCÈLEMENT AU TRAVAIL

Appréhender le cadre du harcèlement et mettre en place des actions dans le cadre de la prévention du harcèlement.

Reconnaître les situations de harcèlement sexuel ou moral au travail
Identifier les comportements à risque et les situations à risque Prévenir, réagir et lutter contre les harcèlements moral et sexuel

Nous consulter

1 jour

625 €HT



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

RESSOURCES HUMAINES

Corinne BARAIGE - Frédérique BORDET - David BRESCHIA - Sylvie CLEMENT - Sophie Antoine DAUTREMANT
Sylvie GABARROT - Chantal GLAUDE - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - François TERRADE - Elisabeth WASCHEUL

Réf: 315-001

Avec e-learning



• INTÉGRER LE DROIT SOCIAL AU MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Cette formation développe l'aptitude des participants à intégrer les exigences du droit du travail à leurs pratiques managériales, contribuant ainsi à améliorer les relations sociales et à anticiper les litiges.

Nous consulter

- Identifier la règle applicable
- Conclure et modifier le contrat de travail
- Suivre l'exécution du contrat de travail
- Gérer la rupture du contrat de travail

2 jours

1.200 €HT

Réf: 413-019

Loi du 05/03/14 :
Entretien obligatoire

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Faire de l'entretien professionnel l'outil-pivot du développement individuel des compétences en faisant le lien entre le projet du salarié et la stratégie de l'entreprise.

- Savoir mener l'entretien professionnel et le distinguer des autres entretiens RH
- Maîtriser le cadre juridique (loi du 5 mars 2014 et la loi pour choisir son avenir professionnel) et les outils (dispositifs de formation, etc...)
- Mesurer les enjeux, opportunités, obligations, risques et sanctions
- Déterminer un processus organisationnel : de la mise en oeuvre à l'exploitation
- Faire de l'entretien professionnel un élément stratégique de la politique RH de l'entreprise
- Savoir anticiper et gérer l'état des lieux récapitulatif à 6 ans
- Préparer et conduire l'entretien professionnel en tenant compte du salarié

DISTANCIEL

1.2 mars
7.8 juin

2 jours

1.008 €HT

Réf: 413-025

• GESTION DU STRESS ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Etre en mesure d'identifier et de gérer les sources de stress, identifier les facteurs de stress et apporter des solutions positives lors de ces situation.

- Savoir reconnaître les symptômes individuels de stress
- Identifier les sources de stress
- Prévenir et affronter des situations difficiles

DISTANCIEL

4.5 février

2 jours

988 €HT

Réf: 315-007

• TUTORAT - DEVENIR TUTEUR D'ENTREPRISE : LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Mener une action tutorale de A à Z dans le cadre de l'alternance, d'un nouvel embauché ou d'un salarié changeant de poste. Identifier les enjeux et les objectifs pour l'entreprise, le tuteur et le tutoré.

- Maîtriser le cadre juridique, les dispositifs de formation et les acteurs.
- Situer son rôle de tuteur.
- Choisir les méthodes pédagogiques appropriées à la démarche tutorale : préparer le parcours, accueillir, intégrer, socialiser, former, accompagner, soutenir et évaluer Identifier les étapes clefs de la réussite d'un tutorat.

LE PLUS DE CETTE FORMATION :

Basée sur un fil rouge aboutissant à un plan d'actions et de nombreux outils.

DISTANCIEL

1.2 fév

2 jours

875 €HT

Réf: 315-012

• PRÉVENIR ET MAÎTRISER LE HARCÈLEMENT AU TRAVAIL

Appréhender le cadre du harcèlement et mettre en place des actions dans le cadre de la prévention du harcèlement.

Reconnaître les situations de harcèlement sexuel ou moral au travail
Identifier les comportements à risque et les situations à risque Prévenir, réagir et lutter contre les harcèlements moral et sexuel

Nous consulter

1 jour

625 €HT

Réf: 413-016

• CONCEVOIR ET ANIMER UNE ACTION DE FORMATION INTERNE

Cette formation développe l'aptitude des participants à concevoir et animer des séquences de formation. Elle s'adresse à des « référents métiers » occasionnellement chargés de la formation d'autres collaborateurs de l'entreprise.

- Construire l'action de formation,
- Sélectionner outils et méthodes,
- Utiliser les techniques d'animation,
- Evaluer la formation

PARIS

15.16 mars

2 jours

1.130 €HT

Réf: 315-014

• METTRE EN PLACE ET CONDUIRE SES ENTRETIENS RH

- Maîtriser les enjeux respectifs des différents entretiens RH et les restituer dans la galaxie des entretiens RH et managériaux Professionnaliser sa démarche de préparation des entretiens
- Maîtriser les obligations réglementaires propres à chaque entretiens RH Comprendre les leviers de communication distinctifs en jeu dans chaque typologie d'entretien
- Identifier les postures et attitudes à adopter dans la conduite de chaque entretien
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation Concevoir et exploiter les outils d'aide à la décision pour les 3 entretiens
- S'entraîner à la conduite des 3 entretiens

Nous consulter

2,5 jours

1.300 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

RECRUTEMENT

Jérémie BARREAU - Frédérique BORDET - David BRESCIA - Sophie Antoine DAUTREMANT - Sylvie GABARROT
Corinne GORNET - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Emin TARHAN - François TERRADE - Elisabeth WASCHEUL

Réf: 315-003

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

Savoir préparer, structurer et conduire les entretiens de recrutement (éléments de méthodologie et étapes clés). Maîtriser les techniques de questionnement et reformulation. Adopter la bonne attitude dans la relation avec le candidat. Savoir rédiger un compte rendu de recrutement et identifier les éléments pour prendre sa décision de recrutement.
S'entraîner à la conduite d'entretien.

DISTANCIEL 3.4 février
PARIS 23.24 mars
18.19 mai

2 jours 1.008 € HT

Réf 315-017

• LES TECHNIQUES DE L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT DE L'ACCUEIL À LA PRISE DE DÉCISION

Savoir mener un processus de recrutement de bout en bout, depuis l'accueil du candidat jusqu'à la prise de décision et l'explication de ces choix à l'entreprise cliente. Présenter le besoin client, évaluer le candidat et construire une opinion argumentée. Savoir accueillir le candidat, Savoir présenter le besoin, Evaluer le candidat, Construire une opinion argumentée sur le candidat, Savoir expliquer ses choix à l'entreprise client, Respecter et s'adapter à la réglementation (notamment en termes d'inclusion et de diversité)

Nous consulter

2 jours 1.008 € HT

Réf 315-016

• LA DIMENSION MARKETING RH DANS LE RECRUTEMENT

Marketer son offre de recrutement. Savoir mettre en avant des facteurs d'attractivité de l'entreprise cliente et des candidats, comprendre la notion de marque-employeur, maîtriser l'impact du web sur son offre de recrutement

DISTANCIEL 29.30 mars
14.15 juin

2 jours 1.008 € HT

Réf: 315-004

• RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT (PERFECTIONNEMENT)

- Valider sa maîtrise des enjeux de l'entretien de recrutement
- Valider ses connaissances des principes légaux de non-discrimination (incluant les nouvelles mesures prévues par la loi Egalité et Citoyenneté du 27/01/2017)
- Apporter plus de structure dans la conduite de ses entretiens
- Perfectionner son questionnement pour une meilleure adéquation entre compétences requises et détenues
- Perfectionner ses techniques de reformulation
- Adopter la bonne attitude dans la relation avec le candidat (règles de bienveillance)
- Savoir rédiger un compte rendu de recrutement

PARIS 15 juin

1 jour 800 € HT

Réf: 413-021

• RECRUTER SANS DISCRIMINER ET PROMOUVOIR LA DIVERSITÉ

Cette formation développe l'aptitude des participants à sécuriser les pratiques de l'agence d'emploi, à sauvegarder son image, à respecter l'éthique et les engagements de la branche du travail temporaire en se préservant de tout risque contentieux lié à la discrimination dans le recrutement des salariés intérimaires.

- Appréhender la notion de discrimination interdite
- Mesurer les risques encourus
- Recenser les actions concrètes à mener
- Argumenter la diversité auprès des clients

DISTANCIEL 28 février
22 juin

1 jour 575 € HT

DIGITAL

Sophie Antoine DAUTREMANT

Réf: 312-002

• RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Optimiser ses recrutements grâce à une démarche web 2.0.
Comprendre les évolutions du marché et son impact sur le métier de recruteur
Intégrer les outils du Web 2.0 dans sa stratégie de recrutement
Connaître les limites, risques et implications juridiques du Web 2.0
Choisir leurs réseaux en fonction de leurs besoins
Rédiger des annonces percutantes, Sélectionner les profils recherchés

DISTANCIEL 10.11 mars.

2 jours 998 € HT

Réf: 312-018

• OUTILS DIGITAUX AU SERVICE DE L'ACTION COMMERCIALE

Détecter et concrétiser des opportunités commerciales durables. Identifier les intérêts du réseau professionnel (RP) en BtoB. Acquérir les méthodes et outils pour élargir son réseau professionnel. Identifier les outils du Web 2.0 pertinents. Optimiser sa visibilité et démultiplier ses contacts BtoB - stratégie dans la durée

- Apprendre à définir une stratégie commerciale digitale
- Susciter et détecter des opportunités commerciales et entrer en contact avec des prospects grâce aux outils digitaux, en tenant compte de la réglementation relative au RGPD (Règlement Général sur la Protection de Données)
- Utiliser la puissance du web et des réseaux sociaux professionnels pour réseauter et développer leur visibilité auprès de leurs cibles, afin de générer des contacts commerciaux.
- Définir une stratégie de networking en ligne : Optimiser leur retour sur investissement (temps passé en networking commercial)
- Optimiser leur présence sur les réseaux sociaux professionnels, pour donner confiance, susciter l'intérêt et la prise de contact. (Journée optionnelle)

DISTANCIEL 18.19 mai

2 jours 1.050 € HT



*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.
Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum).
Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

COMMERCIAL

Eric ANDRADE - Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - David BRESCIA - Nicolas CHAGNEUX - Franck CHOINE
François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Sylvie GABARROT - Corinne GORNET - Olivier LABYLLE - Fabienne PARIS

Réf: 312-011



• DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : GÉRER LA RELATION CLIENT AVEC EFFICACITÉ

Faire prendre conscience au collaborateur des enjeux et de l'importance de la relation client (satisfaction, fidélisation...) pour l'entreprise et pour lui-même. Acquérir les savoir-faire et savoir-être et techniques de communication, nécessaires à une relation de qualité. Faire vivre ses techniques et méthodes de fidélisation face à des situations commerciales conflictuelles.

-Mesurer l'importance de son rôle dans la gestion de la relation client au quotidien
-Inscrire cette relation client dans le long terme, en tenant compte des enjeux issus des nouvelles obligations du RGPD
-Intégrer les grandes règles d'une communication réussie pour fidéliser son client et personnaliser sa relation de service...

DISTANCIEL 10.11 février

PARIS 10.11 juin

2 jours 1.008 € HT

Réf: 312-009

• PROFESSIONNALISER SA DÉMARCHE COMMERCIALE EN FACE À FACE (DU PREMIER CONTACT À LA SIGNATURE DU CONTRAT)

Apprendre à maîtriser les techniques de la relation commerciale client pour vendre et négocier efficacement.

Apprendre à maîtriser les techniques de la relation commerciale client pour vendre et négocier efficacement, Etre en veille commerciale et détecter les opportunités commerciales

Maîtriser les techniques de communication et les techniques d'écoute active propres à la découverte de son prospect et au diagnostic de ses attentes

Savoir présenter son entreprise et ses produits/services

Elaborer son offre argumentée et son offre commerciale, connaître les points forts de ses produits et les points de rupture...

PARIS 1.2.3 mars

BORDEAUX 5.6.7 avril

3 jours 1.400 € HT

Réf: 312-010



• CONSTRUIRE ET DÉPLOYER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE

Construire son PAC (Plan d'Actions Commerciales) en lien avec la stratégie de l'entreprise.

Définir et choisir les outils adaptés à son plan d'action. Assurer le suivi de sa démarche commerciale et mettre en place des actions correctives.

Analyser et segmenter son marché et ses portefeuilles clients / prospects (en tenant compte des impacts issus du RGPD), Evaluer l'impact de leur offre auprès des clients et prospects, Evaluer l'impact de leurs arguments auprès de leurs clients et de leurs prospects, Utiliser les techniques – outils – process adaptés pour améliorer leur offre commerciale via la mise en place d'une stratégie commerciale (Plan d'Actions Commerciales, priorisation des cibles, planification, mise en œuvre et suivi des actions)

Savoir parler de leur valeur ajoutée, Mettre en place leur Plan Individuel d'Actions de Progrès (PIAP)

Nous consulter

1 jour 530 € HT

Réf: 312-014

• RÉUSSIR LA PRÉSENTATION DE SA PROPOSITION COMMERCIALE FACE À UN PUBLIC DE DÉCIDEURS (CONFIRMÉ)

Réaliser des soutenances percutantes : préparer un argumentaire, re-contextualiser la soutenance, définir ses objectifs. Mobiliser les compétences et constituer une équipe de soutenance. Scénariser sa présentation et concevoir ses supports visuels. Communiquer efficacement et convaincre pendant la soutenance : techniques de prises de parole en public en situation de soutenance de ses propositions commerciales.

-Préparer un argumentaire, recontextualiser la soutenance, définir ses objectifs, ses points clés

-Mobiliser les compétences et constituer une équipe de soutenance

-Scénariser sa présentation et concevoir ses supports visuels

-Communiquer efficacement et convaincre pendant la soutenance : techniques de prises de parole en public en situation de soutenance de ses propositions commerciales

Nous consulter

2 jours 970 € HT

Réf: 312-020



• LA TÉLÉPROSPECTION EFFICACE : SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (DÉBUTANT)

Maîtriser le process de prospection et de détection d'opportunités commerciales grâce aux techniques de communication et aux postures propres à l'action de téléprospection. Réussir sa prise de rdv prospect et qualifier ses fichiers.

Utiliser les techniques de prospection et de détection de Leads

Identifier / sélectionner les bons interlocuteurs

Maîtriser les techniques de communication et les postures propres à l'action de prospection

Cibler et mettre en place des objectifs commerciaux : qualification de fichiers prospects (avec la prise en compte des obligations issues du RGPD)

Réussir sa prise de rdv prospect, Réussir son entretien prospect en face à face

DISTANCIEL 26.27 janvier
22.23 avril

PARIS 9.10 juin

2 jours 988 € HT

Réf: 312-021

• LA TÉLÉPROSPECTION EFFICACE : SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (CONFIRMÉ)

Maîtriser le process de prospection et de détection d'opportunités commerciales grâce aux techniques de communication et aux postures propres à l'action de téléprospection. Réussir sa prise de rdv prospect et qualifier ses fichiers.

Utiliser les techniques de prospection et de détection de Leads, Identifier / sélectionner les bons interlocuteurs, Maîtriser les techniques de communication et les postures propres à l'action de prospection...

PARIS 10 juin

DISTANCIEL 27 janvier
23 avril

1 jour 650 € HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

MANAGEMENT

Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Elodie DERVILLE
Sylvie GABARROT - Jean-Jacques LUCAS - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON

Réf : 413-001



• LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Identifier les différents rôles du manager. Comprendre l'importance du facteur humain et des différences de perception dans le rôle du manager : savoir donner du sens à sa fonction...
-Identifier les différents rôles du manager
-Comprendre l'importance du facteur humain et des différences de perception dans le rôle du manager : savoir donner du sens à sa fonction
-Mettre en œuvre les principales techniques managériales pour animer et motiver son équipe au quotidien
-Mesurer et optimiser la performance de ces équipes. Etre le garant de la progression individuelle de ses collaborateurs
-Développer une communication efficace et une posture managériale
-Déléguer et transférer ses savoir-faire, Fixer des objectifs

DISTANCIEL 11.12 mars

PARIS 21.22 juin

2 jours 1.070 €HT

Réf : 413-005

• MANAGER UNE ÉQUIPE NIVEAU 2 : LE MANAGEMENT COLLABORATIF Cette

formation donne à des managers confirmés les moyens de développer leur leadership, d'accompagner les changements et de manager les résistances. Elle contribue à renforcer leurs compétences relationnelles. Affirmer son leadership, Renforcer la cohésion d'équipe, Donner de la reconnaissance
Accompagner vers la réussite, Créer la dynamique de la confiance

PARIS 18.19 mai

2 jours 1.070 €HT

Réf : 413-005

• MANAGER UNE EQUIPE NIVEAU 2 : LE MANAGEMENT COLLABORATIF

Cette formation donne à des managers confirmés les moyens de développer leur leadership, d'accompagner les changements et de manager les résistances. Elle contribue à renforcer leurs compétences relationnelles. Affirmer son leadership, Renforcer la cohésion d'équipe, Donner de la reconnaissance
Accompagner vers la réussite, Créer la dynamique de la confiance

PARIS 18.19 mai

2 jours 1.070 €HT

Réf : 413-006

• MANAGEMENT NON HIÉRARCHIQUE (MANAGER EN MODE PROJET)

Comprendre les spécificités du management non hiérarchique. Manager en mode projet. Coordonner un travail d'équipe en tant que référent métier. Construire sa légitimité transversale avec compétence et influence et non sur l'autorité. Analyser, constituer, mobiliser et motiver l'équipe. Piloter un projet. Comprendre les spécificités du management non hiérarchique

PARIS 3 juin

1 jour 650 €HT

Réf : 413-008

• MANAGER DANS LE CHANGEMENT

Identifier les phases de la courbe du changement. Comprendre les enjeux et impacts du changement pour son entreprise et son équipe. Etre l'instigateur du changement et accompagner ses collaborateurs dans le changement. Anticiper l'impact du changement sur les collaborateurs. Communiquer sur le changement. Incarner le changement étape par étape.

Identifier les phases de la courbe du changement, Comprendre les enjeux et impacts du changement pour son entreprise ... et son équipe, Accompagner ses collaborateurs dans le changement, Anticiper l'impact du changement sur les collaborateurs, Communiquer sur le changement, Conduire le changement étape par étape

Intra uniquement
Nous consulter

1 jour tarif voir note*

Réf : 413-012



• GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES EN TANT QUE MANAGER : TENSIONS, CONFLITS, DÉMOBILISATION ...

S'approprier les méthodes et outils pour réussir à anticiper et maîtriser les situations managériales difficiles.
Clarifier son attitude. Prévenir les risques le plus en amont possible.
S'approprier les méthodes et outils pour réussir à anticiper et gérer les situations difficiles, Clarifier son attitude, Prévenir les risques le plus en amont possible

Nous consulter

2 jours 1.070 €HT

Réf : 413-013



• LES OUTILS DE LA GESTION DU TEMPS ET DE L'ORGANISATION

Savoir appliquer les différentes ressources possibles d'organisation du temps. Les clefs de la gestion du temps : choisir ses outils et ses moyens. Optimiser son agenda : apprendre à choisir ses priorités à partir de l'élaboration d'objectifs. Planifier son temps à la journée, à la semaine et au mois. Comprendre l'importance de la délégation et avoir une méthode appropriée. Elaborer une méthodologie de réussite devant permettre de lutter contre le stress.

Nous consulter

1 jour 650 €HT

Réf : 413-027

• MANAGER L'INTERCULTUREL

"Permettre aux managers de comprendre ce que recouvre les notions de Multiculturalisme et d'interculturalité et de l'intégrer dans leur management
- Identifier les différentes formes de l'interculturel
- Les comprendre et en repérer les enjeux
- Adapter son management "

Nous consulter

1 jour 650 €HT

Réf : 413-028

• MANAGER À DISTANCE

Cette formation développe l'aptitude des participants à organiser et motiver une équipe physiquement dispersée, et à travailler avec elle à distance. Elle répond aux besoins spécifiques de managers de collaborateurs en télétravail, itinérants, multi-sites...
-Repérer les défis spécifiques
-Cadrer la relation de travail
-Obtenir la performance
-Communiquer à distance
-Créer une culture de responsabilité

DISTANCIEL 17.18 février
11.12 mars
18.19 mai

2 jours 1008 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



Les formations marquées du logo "CPF" sont éligibles à ce dispositif dès lors qu'elles sont rattachées à l'un de nos parcours certifiants - Contactez nos conseillers pour plus de précision

MANAGEMENT

Corinne BARAIGE - Patrick BILLON - François COUTIER - Emmanuel DESERCY - Elodie DERVILLE
Sylvie GABARROT - Jean-Jacques LUCAS - Fabienne PARIS - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON

Réf: 413-031

NOUVEAU

• MANAGER LE TÉLÉTRAVAIL

Permettre aux managers de mettre en place une dynamique d'équipe à distance.

- Identifier les spécificités du management à distance
- Motiver et impliquer à distance
- Communiquer efficacement et maîtriser des outils

DISTANCIEL 17.18 février
11.12 mars

2 jours 1008 €HT

Réf: 413-029

• IDENTIFIER ET DEVELOPPER SON LEADERSHIP

Permettre aux managers de mieux se connaître afin d'adopter un comportement qui favorisera le développement de son équipe.

- Comprendre l'importance du leadership et l'intérêt de le développer
- Identifier les ingrédients du leadership
- Développer son leadership transformationnel : se positionner en tant que Manager Coach
- Développer des savoir-faire et des savoir-être favorisant la motivation et augmenter son influence auprès des autres
- Développer sa capacité à décider
- Communiquer et faire adhérer à sa vision

PARIS 8.9 mars

2 jours 1130 €HT

COMMUNICATION / ORGANISATION DU TRAVAIL

Corinne BARAIGE - Frédérique BORDET - François COUTIER - Elodie DERVILLE - Emmanuel DESERCY
Sylvie GABARROT - Valérie SANDJIVY - Elsa SIMON - François TERRADE

Réf: 413-015



• CONDUIRE DES RÉUNIONS

Maîtriser les différents types de réunions et comprendre leurs enjeux respectifs dans le contexte managérial. Mettre en œuvre les techniques de conduite de réunions. Développer sa communication verbale et non verbale. Développer sa capacité d'écoute. Savoir gérer l'émotionnel. Savoir donner du feedback. Travailler sur ses atouts et points de vigilance en collectif.

- Préparer sa réunion en fonction du contexte
- Mettre en œuvre les techniques de conduite de réunions
- Intégrer et maîtriser les dimensions relationnelles, communicationnelles et comportementales dans la conduite des réunion
- Développer leur capacité d'écoute
- Savoir gérer l'émotionnel
- Animer ses réunions avec assurance, professionnalisme et efficacité
- Savoir donner du feedback
- Travailler sur leurs atouts et points de vigilance

PARIS 7 mai

1 jour 650 € HT

Réf: 413-016

• CONCEVOIR ET ANIMER UNE ACTION DE FORMATION INTERNE

Cette formation développe l'aptitude des participants à concevoir et animer des séquences de formation. Elle s'adresse à des « référents métiers » occasionnellement chargés de la formation d'autres collaborateurs de l'entreprise.

- Construire l'action de formation
- Sélectionner outils et méthodes
- Utiliser les techniques d'animation
- Accompagner les acquisitions
- Évaluer la formation

PARIS 15.16 mars

2 jours 1.130€ HT

Réf: 315-018

• ÊTRE MEMBRE DE JURY

- Identifier son rôle et ses missions
- Préparer la session d'évaluation
- Traiter une non-conformité
- Évaluer les compétences des candidats
- Déliberer pour l'attribution de la certification

PARIS 4 et 5 mars
15.16 avril
17.18 juin

2 jours 1.130€ HT

Réf: 413-016

• CONCEVOIR ET ANIMER UNE ACTION DE FORMATION INTERNE

Cette formation développe l'aptitude des participants à concevoir et animer des séquences de formation. Elle s'adresse à des « référents métiers » occasionnellement chargés de la formation d'autres collaborateurs de l'entreprise.

PARIS 15.16 mars

2 jours 1.130 €HT

*Tarifs intra et sur mesure : Nos tarifs varient de 1600 à 2500 euros ht / jour selon les thématiques.

Ces tarifs intras s'entendent pour un groupe de 2 à 12 personnes (selon le thème, le besoin et la modalité -présentiel ou distanciel- nous pouvons préconiser un nombre de stagiaires inférieur à 12 afin de garantir un impact pédagogique optimum). Pour le présentiel, ces coûts ne tiennent pas compte des éventuels frais formateur de transport, d'hébergement et de nourriture.



NOS DISPOSITIFS DE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES EN PRESENTIEL OU EN DISTANCIEL SELON LES BESOINS ET LES OBLIGATIONS SANITAIRES

INTERVENTIONS AUPRES DES DIRIGEANTS, DES MANAGERS ET DES EQUIPES

Analyser les pratiques de gestion, réfléchir aux systèmes de rémunération, travailler sur le management, le développement commercial, l'évolution numérique, la mise en conformité RGPD et l'accompagnement terrain, Mettre à jour ses démarches qualité pour aider et accompagner l'agence de façon opérationnelle.

AUDITS, PRECONISATIONS ET ACCOMPAGNEMENTS EN GRH

Analyser et revoir les méthodes et outils mis en place dans l'entreprise pour la gestion des ressources humaines. Mettre en œuvre la gestion des talents des salariés permanents. Apporter des appuis concrets et opérationnels sur ces domaines.

CODEVELOPPEMENT

Objectif : s'appuyer sur les expériences des uns et des autres pour améliorer ses pratiques. Approche très active basée un travail de groupe en séquences animées par un coach formé à cette technique.

AFEST : ACTION DE FORMATION EN SITUATION DE TRAVAIL

Il s'agit d'un dispositif de formation informel, afin d'aider à l'apprentissage d'une situation réelle de travail avec l'accompagnement d'un tuteur pendant cette acquisition de nouvelles compétences. L'équipe pédagogique de Man'Agir est formée pour accompagner les entreprises dans la mise en œuvre de ce dispositif.

Nous mettons à votre disposition, sur simple demande,
les fiches catalogue de chaque formation avec toutes les informations nécessaires à leur lisibilité :
pré-requis, publics visés, type d'évaluation des acquis, profils des formateurs, méthodes et moyens, contenus.

ASSISTANCE RH A DISTANCE

Une **assistance technique RH** assurée par notre équipe, sur abonnement annuel.

ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Toutes les entreprises sont concernées par cet entretien obligatoire.

L'entretien est renforcé dans le cadre de la nouvelle loi du 06/09/2018 sur « l'avenir professionnel ».

Nous pouvons, en plus des formations, accompagner les Managers et RH à la mise en œuvre concrète des entretiens auprès de leurs collaborateurs, ainsi qu'accompagner vos salariés à la préparation de cet entretien.

INTRA & ADAPTATION SUR MESURE

Les dates prévisionnelles ne conviennent pas à votre organisation ?

Vous souhaitez adapter les contenus d'une formation ou prestation à vos process internes ?

Vous avez un besoin très spécifique ?

Nous pouvons répondre à votre attente et construire nos prestations pour être au plus proche de vos besoins d'entreprise. Toutes nos formations peuvent être réalisées en intra-entreprise et sur mesure et faire l'objet d'une adaptation utilisant vos outils et process. Elles seront réalisées dans vos locaux, chez nous ou dans un lieu de votre choix.

N'hésitez pas à contacter notre équipe de conseillers pour qu'elle vous accompagne dans la mise en place de la formation, ou autre, qui vous correspond.

Département relations entreprises

01 45 23 22 85 ou 32 - commercial@managir.com

**Appelez-nous pour nous faire part de vos besoins
et étudier toutes les faisabilités avec vous.**



Man'Agir Consultants s.a.

Un pôle de compétences associées



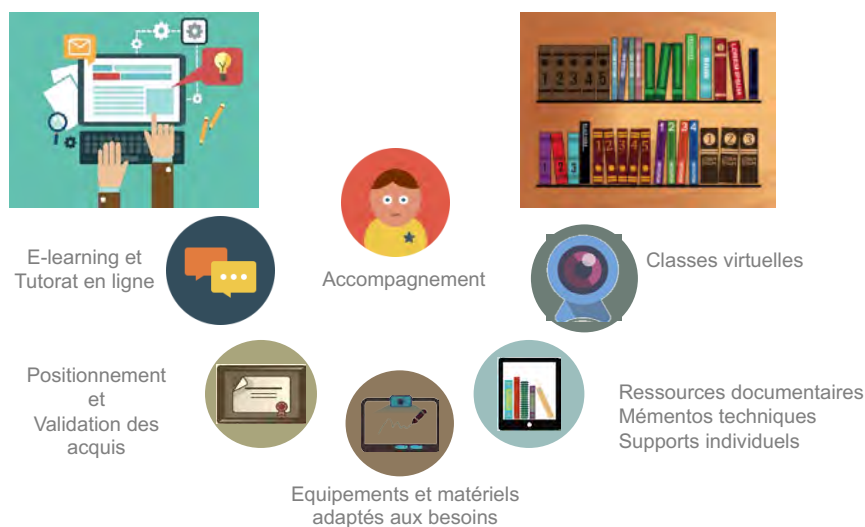
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION



FORMATIONS INTEGRANT LE NUMERIQUE POUR RENFORCER L'INDIVIDUALISATION ET UNE EFFICACITE DURABLE

Les possibilités pédagogiques évoluent avec le numérique. Il est plus facile d'individualiser les parcours de formation, de répondre aux demandes d'innovations pédagogiques et d'accompagner dans le temps chaque apprenant.

OUTILS ET METHODES



ACCESSIBILITE



Les personnes en situation de handicap sont les bien venues dans les sessions de formation organisées par Man'Agir Consultants.

L'accès à nos locaux n'est pas aménagé pour certaines situations de handicap dans la mesure où il suppose le franchissement incontournable, à l'entrée, de plusieurs volets de marches qui ne permettent pas la mise en place d'une rampe d'accès.

Néanmoins, la plus grande partie de nos formations se déroule hors site dans des salles accessibles à tous et certaines de nos formations peuvent être suivies à distance (formations en e-learning).

Par ailleurs, notre personnel est formé à l'accueil des personnes en situation de handicap et peut vous accompagner et/ou vous orienter pour trouver une solution adaptée.

Notre référente handicap est Sylvie CLEMENT, elle est en lien avec l'Agefiph.

N'hésitez pas à nous contacter.

Ensemble soyons agiles en utilisant les outils à notre disposition pour plus de performance dans nos apprentissages.

LA QUALITE ET MAN'AGIR CONSULTANTS : UNE DEMARCHE D'AMELIORATION CONTINUE DEPUIS 22 ANS !

Depuis juillet 2020 : Certifié QUALIOPI

Nos démarches

Man'Agir Consultants est certifié NF Service Formation
pour ses actions de formation continue
hors alternance depuis le 07 février 2011 et renouvelé en 2018.



Man'Agir Consultants est qualifié ISQ-OPQF
depuis le 14 mars 2007 et renouvelé en 2019.

Les audits réguliers par tierce partie nous inscrivent dans un cycle d'amélioration continue.
Les deux démarches se complètent pour, à la fois garantir le professionnalisme et la pérennité de Man'Agir Consultants et affirmer le respect de nos engagements dans la durée.
Notre doctrine : être en recherche constante du service bien fait.
Elles sont sur la liste des labels référencés.



Nos engagements Qualité

- Donner une information transparente et lisible pour tous nos clients, particuliers et entreprises et nos partenaires
- Réaliser une veille stratégique, juridique, sociale et économique sur nos secteurs et domaines d'intervention et sur notre profession pour maintenir notre niveau d'expertise
- Garantir l'adéquation réelle entre les besoins et la formation suivie
- S'assurer de la qualification des formateurs et de leur aptitude à gérer les situations rencontrées
- Garantir le respect de la législation de la formation professionnelle

Man'Agir Consultants est certifié QUALIOPI depuis juillet 2020 et toujours enregistré dans l'actuel DATADOCK et référencé dans les catalogues de financeurs.



Avec nos démarches croisées OPQF et NF Service Formation nous appliquons tous les indicateurs des critères du décret qualité nous concernant :

- Les conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats attendus
- L'identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires lors de la conception des prestations
- L'adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en œuvre
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en œuvre
- La qualification et le développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en œuvre les prestations
- L'inscription et l'investissement du prestataire dans son environnement professionnel
- Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées

Nos résultats

1. Vérification par l'évaluation des performances - indicateurs Décembre 2020

- Évaluations à chaud : Interentreprises : 8.9 sur 10 - Intra entreprises : 8.9 sur 10
- Évaluations à froid inter et intra : 9.1↑ sur 10 avec un taux de retour de 58.2%
- Avis vérifiés (à froid) de nos apprenants inter et intra : 9.4↑ sur 10 sur plus de 600 avis.

2. Recueil des avis de nos clients

Nos apprenants sont nos clients. La satisfaction clients, l'efficacité et la pédagogie sont au cœur de notre métier. Aussi Man'Agir Consultants a mis en place depuis décembre 2017 un système de recueil d'avis clients avec :

- Le recueil systématique quelques semaines après leur formation des avis de nos stagiaires sur notre entreprise et sur la formation suivie.
- Un engagement à être totalement transparent : tous les avis sont postés sur notre site internet.
- Cette démarche de transparence respecte les nouvelles obligations légales au 1er janvier 2018 (Décret n°2017-1436 du 29 septembre 2017).

Pour cette démarche, Man'Agir Consultants a sélectionné un prestataire de confiance dont les processus de collecte d'avis en ligne sont certifiés NF Service. Ces processus respectent 3 grandes étapes garantissant ainsi l'authenticité des avis récoltés jusqu'à la publication de l'ensemble des avis positifs, comme négatifs.



Nos implications

- Membre actif dans le paritarisme de la branche de la formation professionnelle, de l'Observatoire des métiers et des qualifications, de la Fédération de la Formation Professionnelle (secrétariat général et administrateur), de l'APEC (administrateur) et vice-présidence de la BGE-ADIL
- Signataire de la charte RSE

Pour toute information complémentaire, nous consulter ou aller sur notre site : www.managir.com

Retrouvez toute l'actualité de Man'Agir Consultants sur vos réseaux sociaux



Notre Equipe

Contacts concernant nos prestations, nos lieux d'actions, nos services annexes, du lundi au vendredi de 8h30 à 18h00 :

Adresse Postale

15, Rue Ambroise Thomas 75009 Paris

Accueil

Téléphone : 01 45 23 22 22

Site

www.managir.com

Coordination et suivi qualité

01 45 23 22 39

Département comptabilité et direction

01 45 23 22 18 - formation@managir.com

Département administratif et logistique

01 45 23 22 22 - commercial.adm@managir.com

Département relations entreprises

01 45 23 22 85 ou 32 - commercial@managir.com

Département droit social et gestion RH

01 45 23 22 22 - juriste@managir.com

Département coordination alternance et apprentissage

01 45 23 22 22 - commercial.adm@managir.com

Département digital

01 45 23 22 29 - digital@managir.com

Equipe pédagogique

Tous les formateurs, cités dans la plaquette, selon leurs domaines d'intervention

Lieux d'intervention

Nous intervenons, selon les prestations, dans nos locaux, en entreprise, sur site ou dans des lieux dédiés à la formation sur l'ensemble du territoire français (Métropole et DROM).

Domaines d'intervention et Formacode

- Marketing - commercial (312)
- Management des hommes - communication (413)
- Gestion des ressources humaines (315)
- Finance - gestion (314)
- Sécurité (344)
- Droit (128)
- Formations liées aux métiers de délégation (230)
- Formations pour les acteurs de l'insertion (413)
- RGPD (326)

Pour toute question ou suggestion afférente à la qualité, contactez-nous : 01.45.23.22.22

En Référence à l'article L6351-1 du Code du travail Man'Agir Consultants a un numéro de déclaration d'activité qui lui donne le droit de dispenser une activité de formation au titre de la FPC.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Des partenaires pour aller encore plus loin avec vous



Association chargée de former et accompagner les créateurs et repreneurs d'entreprises



SELARL Paris 8^{ème} - Aumont Farabet Avocats - Florence FARABET
Avocat Conseil en Droit Social bénéficiant d'une expertise en Droit du Travail Temporaire



Plateforme de formation et ressources à distance.



SA au capital de 72 000 Euros - APE 8559A - RCS PARIS 422 811 539
TVA Intra communautaire FR 644 228 11539

15, Rue Ambroise Thomas 75009 Paris
Téléphone : 01 45 23 22 22