

# MANAGEMENT

## LES BASES DU MANAGEMENT

### OBJECTIFS

- Appréhender son rôle de manager.
- Pratiquer un management efficace et motivant.
- Mettre du sens dans sa pratique d'animation d'équipe.
- Se rassurer sur sa pratique managériale.
- Poser un socle pour acquérir des bases managériales.
- Acquérir des outils pour manager efficacement.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Méthodes

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences.
- Exercices pratiques et mises en situations.
- Un Plan d'Action Personnalisé sera établi à la suite de chacune des séquences de formation.

#### Moyens

- Supports pédagogiques.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.

### INTERVENANTE

Céline VIGNAL

### SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

Le ou la manager, ou responsable, est celui ou celle qui pilote l'activité du magasin et coordonne le travail en équipe. Adopter cette posture peut s'avérer complexe, c'est pourquoi il est nécessaire d'en connaître les enjeux, les règles et les bonnes pratiques.

### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.
- Gestionnaire de rayon A.

### CONTENU

#### Rôle et légitimité des managers Motiver ses collaborateurs et collaboratrices

- Mon rôle et mes principales missions de manager
- Manager, ce qui change
- Donner du sens à mes missions
- Les règles de fonctionnement de mon équipe.
- Comprendre les ressorts de la motivation
- Les signes de reconnaissance comme outils de motivation
- L'entretien de recadrage afin de remobiliser
- Le management par les objectifs
- Comment détruire la motivation ?

#### Maîtriser les gestes clés du management individuel et collectif





- Les styles de management : directif et participatif (Pourquoi ? Quand ? Comment ?)
- Les structures d'entretien selon les 2 styles et en fonction de l'objectif visé

#### Déléguer efficacement

- Les enjeux de la délégation
- Mettre en place la délégation
- Les règles et outils de la délégation.

#### L'émergence de la coopération au sein de l'équipe

- Les stades de développement d'une équipe
- Où en est la mienne ?
- Créer les conditions de la coopération
- Faire confiance : Pour quoi ? Avec qui ? Comment ?

-  **Public et effectif**  
Libraires, responsables de rayon, responsables de magasin.
-  **Durée**  
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**  
17 mai 2022 (L'École de la Librairie)
-  **Prix**  
315 € HT / jour

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Gestionnaire de rayon B :
  - Animer son équipe.

### PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Gestionnaire de rayon B.
- Pour aller plus loin : *Construire et développer son leadership.*

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à chaud : Autoévaluation, tour de table, bilan.

### COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le bulletin d'inscription et le devis signés, accompagnés du chèque d'acompte.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Valentina Angola, assistante administrative  
contact@lecoledelalibrairie.fr - 01.41.72.79.79