



PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Management Opérationnel & Posture de Leader

Développer ses compétences, adapter son style de management et fédérer ses équipes

Action de formation continue conforme au Code du travail (Art. L. 6313-1 1°) et au Référentiel National Qualité QUALIOP (V9)

CADRE GÉNÉRAL & CARACTÉRISTIQUES CLÉS DE L'ACTION	
Organisme dispensateur :	STEP'UP CONSULTING (SASU) — Organisme de Formation certifié QUALIOP
Identification légale :	SIREN : 937 798 387 NDA : 11770924277 (auprès de la DRIEETS Île-de-France) *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*
Nature de l'action :	Action de formation professionnelle continue (Article L. 6313-1 1° du Code du travail)
Durée de la formation :	4 jours / 28 heures (Parcours modulaire de 4 modules de 7 heures)
Tarif de la formation :	1 960,00 € TTC (Net de taxe conformément à l'article 261-4-4° a du CGI / exonération de TVA)
Modalités pédagogiques :	Présentiel en intra-entreprise, distanciel synchrone (classe virtuelle) ou mixte (blended learning)
Composition du groupe :	De 3 à 10 apprenants par session (garantissant un accompagnement individualisé)
Public visé :	Managers en prise de poste, managers confirmés, chefs d'équipe, responsables de projet et encadrants.
Prérequis obligatoires :	Exercer ou être amené à exercer des fonctions d'encadrement ou d'animation d'équipe.
Délais et modalités d'accès :	Traitement de la demande sous 48h ouvrées. Planification sous 10 à 15 jours ouvrés après contractualisation.
Accessibilité Handicap (PSH) :	Formation accessible aux PSH sous réserve d'aménagements. Contact Référent : contact@stepupconsulting.fr 06 63 97 94 73.
Financement :	Éligible aux financements OPCO (Plan de Développement des Compétences) et financements entreprise.

1. Contexte, enjeux et finalités de la formation

Dans un environnement professionnel en constante mutation, marqué par la transformation des organisations, l'essor du travail hybride et la quête de sens des collaborateurs, le rôle du manager est plus que jamais stratégique. Passer d'une posture d'expert technique à celle de manager-coach exige l'acquisition d'outils rigoureux d'organisation, la maîtrise des styles de management situationnel et le développement d'une communication interpersonnelle positive et responsabilisante.

Cette formation conçue par STEP'UP CONSULTING allie apports méthodologiques concrets, auto-diagnostic et entraînements intensifs pour permettre à chaque participant de structurer sa posture, de développer son leadership et de piloter la performance collective avec sérénité.

2. Objectifs opérationnels et compétences professionnelles visées

À l'issue de cette formation de 4 jours (28 heures), chaque participant sera capable de :

- Clarifier son rôle et ses responsabilités clés de manager au sein de l'organisation ;
- Organiser et planifier l'activité de son équipe en fixant des objectifs SMART et en gérant efficacement les priorités ;
- Déléguer de manière responsabilisante et instaurer une culture du feedback constructif et régulier ;
- Identifier son style de management dominant et adapter sa posture au niveau d'autonomie des collaborateurs (Management situationnel) ;
- Développer une posture de leader inspirant fondée sur l'intelligence émotionnelle, l'écoute active et la prise de décision ;
- Mobiliser les leviers de motivation intrinsèque, de reconnaissance, de qualité de vie au travail (QVT) et de fidélisation des talents ;
- Prévenir, désamorcer et gérer les situations conflictuelles ou sensibles avec méthode et assertivité ;
- Construire un plan d'action managérial individuel directement opérationnel et mesurable en entreprise.

3. Déroulé pédagogique détaillé par journée (28 heures)

Le programme est articulé autour de 4 modules progressifs alliant apports théoriques, auto-diagnostics et mises en situation réelles :

Jour 1 - Les fondamentaux du management et le pilotage de l'activité (7h00)

1.1. Posture et missions du manager

- Comprendre les rôles et attentes : de l'expert technique au manager de personnes ;
- Les 4 dimensions fondamentales du management : piloter, organiser, animer et développer ;
- Positionnement managérial : gérer la double loyauté (direction et équipe) et incarner les valeurs de l'entreprise.

1.2. Organisation, planification et pilotage de la performance

- Définir et décliner des objectifs clairs et motivants : la méthodologie SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel) ;
- Gestion des priorités et du temps managérial : matrice d'Eisenhower et focalisation sur les tâches à forte valeur ajoutée ;
- Indicateurs de suivi et tableaux de bord opérationnels de l'équipe.

1.3. L'art de la délégation et la communication managériale

- Les étapes clés d'une délégation réussie : quoi déléguer, à qui, comment et avec quel niveau de contrôle ;
- Les fondamentaux de la communication interpersonnelle : cadre de référence, écoute active, questionnement et reformulation ;
- Pratique du feedback constructif : méthode DESC (Décrire, Exprimer, Spécifier, Conclure) et feedback positif de renforcement.

Jour 2 · Styles de management et management situationnel (7h00)

2.1. Les grands styles de management et leur impact

- Panorama des 5 styles majeurs : Directif, Persuasif, Participatif, Délégatif et Manager-Coach ;
- Avantages, limites et impacts de chaque style sur l'engagement, l'autonomie et la performance de l'équipe ;
- Atelier auto-diagnostic : identification de son profil managérial dominant et de ses zones de confort.

2.2. Le modèle du Management Situationnel (Hersey & Blanchard)

- Évaluer la maturité et le niveau d'autonomie d'un collaborateur sur une tâche donnée (Compétence vs Motivation) ;
- Adapter son style de management en fonction des 4 niveaux d'autonomie (D1 Débutant, D2 En développement, D3 Confirmé, D4 Autonome) ;
- Éviter les pièges managériaux courants : sur-encadrement (micro-management) ou sous-encadrement (abandon).

2.3. Entraînements pratiques et études de cas

- Mises en situation filmées ou analysées : adaptation de son comportement face à des profils collaborateurs variés ;
- Jeux de rôles : mener un entretien de recadrage bienveillant et un entretien de fixation d'objectifs.

Jour 3 · Leadership, influence, motivation et fidélisation (7h00)

3.1. Développer sa posture de leader et son influence positive

- Différence entre autorité statutaire (pouvoir) et leadership d'influence (autorité naturelle) ;
- Donner du sens : partager une vision inspirante et fédérer autour d'un projet d'équipe commun ;
- L'intelligence émotionnelle du manager : conscience de soi, maîtrise de ses émotions et empathie relationnelle.

3.2. Prise de décision et dynamique d'équipe

- Processus de prise de décision individuelle et collective : arbitrer avec courage et méthode ;
- Animer des réunions d'équipe efficaces, participatives et orientées actions.

3.3. Mobiliser les leviers de motivation, reconnaissance et fidélisation

- Comprendre les moteurs de la motivation : théorie de l'autodétermination et facteurs de satisfaction intrinsèques ;
- Pratiques de reconnaissance au travail : valorisation des réussites individuelles et collectives ;
- Favoriser l'autonomie, la Qualité de Vie au Travail (QVT) et prévenir les risques psychosociaux (RPS / burn-out) ;
- Accompagner le développement des compétences et fidéliser les talents au sein de l'entreprise.

Jour 4 · Gestion des situations difficiles, cas réels et plan d'action (7h00)

4.1. Prévention et gestion des conflits en milieu professionnel

- Comprendre la dynamique d'un conflit : signaux faibles, escalade et typologie des tensions ;
- Adopter une posture assertive : s'affirmer sans agressivité ni passivité ;
- Méthodologie de résolution de conflit : l'entretien de médiation et la recherche de solutions gagnant-gagnant.

4.2. Mises en situation sur cas réels d'entreprise

- Simulation sur les situations professionnelles concrètes apportées par les participants ;
- Débriefing collectif bienveillant et analyse des axes de progression.

4.3. Construction du Plan d'Action Managérial Personnel

- Synthèse des apprentissages et formalisation du profil managérial de chaque stagiaire ;
- Élaboration d'un Plan d'Action Individuel à 30, 60 et 90 jours directement applicable en entreprise ;
- Définition d'indicateurs d'impact et d'auto-évaluation du transfert des compétences.

4. Démarche pédagogique, méthodes et livrables stagiaires

- Pédagogie active « Apprendre en faisant » : Alternance d'apports conceptuels ciblés, d'exercices guidés, de travaux en sous-groupes et d'analyses de situations professionnelles réelles.
- Moyens et supports pédagogiques : Plateforme collaborative ou salle équipée, vidéos de démonstration, grilles d'auto-diagnostic managérial, fiches outils et modèles d'entretiens.

Livrables personnalisés remis à chaque apprenant :

- • Un profil d'auto-évaluation complet de son style de management ;
- • La « Boîte à outils du Manager » (guides d'entretien, trames de délégation, grilles de feedback DESC, matrice des priorités) ;
- • Un Plan d'Action Managérial Personnel individualisé et mesurable.

5. Profil et qualification des formateurs intervenants

Conformément à l'Indicateur 21 du Référentiel National Qualité QUALIOPi, les sessions sont animées exclusivement par des consultants-formateurs seniors : justifiant d'une expérience réussie de plus de 10 ans en management d'équipes et direction opérationnelle en entreprise, certifiés en coaching professionnel / analyse transactionnelle / PNL, et formés aux techniques de pédagogie active pour adultes. Leur CV et références sont systématiquement communiqués lors de la proposition commerciale.

6. Modalités d'évaluation, de suivi et de sanction de la formation

Le dispositif d'évaluation rigoureux s'articule en 4 temps (Qualiopi Indicateurs 11 & 30) :

- Évaluation diagnostique amont : Questionnaire de positionnement initial et recueil des attentes avant la formation ;
- Suivi de l'assiduité : Feuilles d'émargement numériques ou papier signées par demi-journée par les stagiaires et le formateur ;
- Évaluation formative & sommative : Contrôle continu lors des ateliers pratiques, débriefings des jeux de rôles et QCM final d'acquisition des compétences managériales ;
- Évaluation de la satisfaction : Questionnaire à chaud à l'issue du Jour 4 et questionnaire d'impact à froid à M+3 auprès du stagiaire et de son employeur ;
- Sanction de la formation : Délivrance d'une Attestation individuelle de fin de formation (Article L. 6353-1 du Code du travail) attestant des compétences acquises et transmission d'une attestation d'assiduité.

7. Modalités financières, délais d'accès et financement

Tarif forfaitaire de l'action : 1 960,00 € TTC (Net de taxe conformément à l'article 261-4-4° a du CGI / exonération de TVA).

- Le tarif comprend : L'ingénierie pédagogique, l'animation par un consultant-formateur senior durant 4 jours (28h), les grilles d'auto-positionnement, les supports de cours complets, la Boîte à outils du Manager et les attestations individuelles de fin de formation.
- Prise en charge OPCO : Action éligible au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO : Atlas, Akto, Opco EP, Afdas, etc.) au titre du Plan de Développement des Compétences. STEP'UP CONSULTING vous accompagne dans la constitution de votre dossier.
- Délai d'accès : Session organisée sous 10 à 15 jours ouvrés après validation de la convention de formation.

8. Accueil et accessibilité des personnes en situation de handicap

Conformément à l'Indicateur 26 de Qualiopi, toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (PSH). Notre Référent Handicap dédié étudie en amont les éventuels aménagements pédagogiques, matériels ou organisationnels nécessaires. Contact direct : contact@stepupconsulting.fr | Téléphone : 06 63 97 94 73.

ORGANISME DE FORMATION — STEP'UP CONSULTING	
Raison Sociale :	STEP'UP CONSULTING
Forme Juridique :	Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU)
Siège Social :	12 B Rue de Bourgogne, 77500 Chelles, France
SIREN :	937 798 387
Numéro de Déclaration d'Activité (NDA) :	11770924277 (auprès du Préfet de région d'Île-de-France — DRIETS) *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*
Certification Qualité :	Organisme certifié QUALIOPI au titre de la catégorie « Actions de formation » (L. 6313-1 1°)
Contact & Référent Pédagogique :	Courriel : contact@stepupconsulting.fr Téléphone : 06 63 97 94 73