

# Savoir déléguer

EC10 – Efficacité commerciale

## DÉTAILS DE LA FORMATION

### + OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de base de la délégation
- Assurer un niveau de suivi adapté à vos collaborateurs
- Avoir toutes les cartes en main pour créer un environnement favorable pour responsabiliser vos collaborateurs.

### + PUBLIC

- Cadres
- Directeurs commerciaux
- Commerciaux

### + PRÉREQUIS

- Aucuns

### + DURÉE

- 2 jours, soit 14 heures

### + NOMBRE DE STAGIAIRES PAR SESSION

- de 1 à 8 p. maximum par groupe

### + BUDGET

- Inter-entreprises : 360 € H.T / personne
- Intra entreprise : nous consulter

### + DÉLAI D'ACCÈS

- Nous consulter

### + MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques
- Jeux de rôles filmés (optionnel)
- Remise d'un support en couleur contenant le cours du module de formation suivi

### + MODALITÉS D'ÉVALUATION ET FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Enquête de satisfaction stagiaire
- Bilan formateur / formatrice
- Remise d'une attestation individuelle de formation
- Délivrance d'une grille des compétences
- Enquête de satisfaction client

Alliance Form'Action

13 rue de la Maladrerie

Hameau Les Povots

10210 CHAOURCE

] 03 25 40 16 53

] 06 23 96 56 82



jf.lhoret@afomaction.fr - www.afomaction.fr

OF : N° 21 10 00647 10 - N° SIRET : 508 379 328 00042 - TVA FR : 12508379328

AFA20EC10

# PROGRAMME DE FORMATION

## + INTÉGRER LA DÉLÉGATION DANS SON STYLE DE MANAGEMENT

- Qu'est-ce qu'une délégation motivante
- Les règles de base de la délégation
- Identifier le destinataire de la délégation
- Connaître ses besoins de développement
- Développer autonomie et compétences

## + COMMENT MENER UNE DÉLÉGATION RESPONSABILISANTE

- Définir l'environnement de la délégation
- Clarifier les objectifs et les résultats attendus.
- Formaliser le cadre de la délégation.
- Comprendre les enjeux et les règles de la délégation
- Aborder la délégation comme un outil de développement des compétences.
- Diagnostiquer son approche personnelle de la délégation
- Identifier les besoins et les attentes du délégataire

## + LES CLEFS POUR CONDUIRE UNE DÉLÉGATION AVEC SUCCÈS

- Appliquer les règles de la délégation
- Clarifier les actions à déléguer.
- Identifier les indicateurs de suivi efficaces.
- Définir les contrats de délégation.

## + RÉUSSIR SON ENTRETIEN DE DÉLÉGATION

- Traduire la mission en objectifs
- Définir les étapes clés de l'entretien de délégation.
- Présenter et expliquer la délégation.
- Adopter les comportements adaptés en fonction de votre interlocuteur.
- Le suivi, élément essentiel de la délégation
- Capitaliser sur les retours d'expériences.
- valoriser ses collaborateurs
- Évaluer la réussite de la délégation.
- Échec de la délégation en analyser les causes