



**DOMAINE :** Communication

**NATURE DE L'ACTION :** Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

**Référence :** FORM3\_MGT 07

**PUBLIC :** Tout professionnel en situation de management à distance

**PRÉREQUIS :** Aucun

**JOURS/HEURES :** 3 jours – 24 heures

**MODALITÉS :**

- 2 jours en Présentiel
- 1 jour en présentiel après une période de mise en pratique de 3 semaines

**TARIFS (net de taxes) :** cf site internet

**Formation finançable par les OPCO - FAF**  
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

**NBRE DE STAGIAIRES :** 6 à 14 personnes

**DATES :** Sur demande

**LIEU :** France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

**LOI ALUR :** La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

**ADMISSION :** Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

**ACCESSIBILITÉ :** Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



**DÉLAIS D'ACCÈS :** Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

**RENSEIGNEMENTS :**

[contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)

<p><b>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</b></p> <p>A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de manager à distance pour booster la performance de son équipe</p> <p><b>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mettre en œuvre les conditions d'un management efficient pour guider une équipe à distance sans interagir au quotidien</li> <li>○ Identifier les spécificités du management à distance</li> <li>○ Développer les compétences du leadership pour inspirer et mobiliser son équipe</li> <li>○ Découvrir les leviers de motivation individuels pour stimuler la performance collective</li> <li>○ Stimuler l'innovation managériale pour favoriser la créativité et l'adaptabilité</li> <li>○ Découvrir les techniques de gestion du temps, et de la fixation d'objectifs pour améliorer l'efficacité personnelle et collective</li> <li>○ Évaluer les performances et fournir un feedback</li> <li>○ Cultiver le bien-être au travail à distance en veillant à l'écologie personnelle</li> </ul> <p><b>OUTILS &amp; MOYENS PÉDAGOGIQUES :</b></p> <p>Moyens : Mises en pratique, démonstrations, exposés</p> <p>Outils : paper board, ordinateur</p>	<p><b>EQUIPE</b></p> <p><b>Responsable pédagogique, qualité et handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Carole SOMMER</li> <li>○ 06 30 07 91 71</li> <li>○ <a href="mailto:carole@artmonie-impuls.com">carole@artmonie-impuls.com</a></li> </ul> <p><b>Comptabilité :</b> <a href="mailto:comptabilité@artmonie-impuls.com">comptabilité@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Administratif :</b> <a href="mailto:contact@artmonie-impuls.com">contact@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Formateur :</b></p> <p><b>Frederi BOTTON :</b> Fort d'une carrière autodidacte de plus de 30 ans, de commercial à chef des ventes France, responsable de service client et coordinateur des ventes Europe, il a évolué du terrain au comité directeur d'une entreprise internationale. Ses compétences distinctives englobent une expertise et une connaissance approfondie du monde de l'entreprise, du management d'équipes sédentaires et à distance, des clients B2B et B2C.</p> <p><b>Formations :</b> 2023 : Coach Professionnel (RNCP niv. 6) 2021 : Formateur Pour Adultes (niv. 5)</p>
<p><b>METHODES PEDAGOGIQUES</b></p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre le formateur et les stagiaires</p> <p>Etre prêt à s'impliquer personnellement et accepter de revisiter ses pratiques managériales</p>	<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b></p> <p><b>Avant la formation :</b> Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p><b>En fin de formation :</b> Evaluation sous forme de QCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p><b>Post formation :</b> Un REX en visio avec le formateur et les apprenants</p> <p><b>Formation qualifiante :</b> Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis</p>

---

## PROGRAMME

---

### MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – DEFINIR LE RÔLE MANAGERIAL

- Analyser le rôle du manager à distance
- Intégrer les qualités du manager et décliner ses responsabilités
- Identifier et appliquer les modèles de management intergénérationnels
- Identifier les leviers de motivation des membres de son équipe

### MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – DEFINIR LES SPECIFICITES DU MANAGEMENT À DISTANCE

- Manager efficacement son équipe sans interagir au quotidien
- Mettre en œuvre les conditions de succès du management à distance
- Identifier et éviter les risques du management à distance
- Maîtriser les spécificités du management à distance

### MODULE 3 : THÉORIE ET PRATIQUE – COMPRENDRE L'ASSERTIVITE ET L'INTEGRER DANS SON MANAGEMENT

- Maîtriser les spécificités du management à distance
- Pratiquer la directivité pour mener un entretien à distance
- Acquérir une posture assertive : s'entraîner à dire un « non » positif et constructif
- Intégrer les mécanismes de la congruence
- Acquérir les techniques de formulation d'un feedback et être en capacité d'en recevoir

### MODULE 4 : THÉORIE ET PRATIQUE – SAVOIR FIXER DES OBJECTIFS SMART.E

- Maîtriser la gestion du temps et des priorités
- Élaborer des stratégies et des plans d'action
- Mettre en place des routines avec chaque membre de son équipe
- Fixer des objectifs SMART.E individuels et collectifs, les suivre et les évaluer
- Évaluation sommative de la formation sous forme de questionnaire interactif
- Enquête de satisfaction

### MODULE 5 : AJUSTER ET PERFECTIONNER SES PRATIQUES DE FIDELISATION

- Retour d'expérience et analyse des grilles d'auto-évaluation
- Identifier les freins et croyances à lever
- Ajustement des pratiques non intégrées
- Perfectionnement des pratiques intégrées

**Evaluation de fin de formation sous forme d'exercice de mise en pratique validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70% de réussite est attendu pour valider la formation ) – Enquête de satisfaction**

### CONDITIONS GENERALES DE VENTE



En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de ART'MONIE IMPULS et son règlement intérieur (<https://artmonie-impuls.com>). A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation.

Les formations de ART'MONIE IMPULS sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle.

Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée.

En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation