

Les **10** programmes **MAJEURS** **Smart Management** Training & Conseils au service des enjeux de votre entreprise



511 stagiaires formés en 2024 et 2025
et toute l'équipe Smart continue... avec plaisir et enthousiasme

9.52 / 10 : taux de satisfaction sur les formations 2025

SOMMAIRE

Les Fondamentaux du Management	4 - 7
Développer son Leadership	8 - 11
Les Fondamentaux & étapes de la Vente Conseil	12 - 15
Accompagner le changement	16 - 19
Former des formateurs internes à l'entreprise	20 - 23
Manager à distance	24 - 27
Leader en transversal	28 - 31
Développer votre communication avec Insights	32 - 35
Accompagnement managérial sur mesure	36 - 37
Renforcer l'Esprit d'Equipe et la cohésion	38 - 39
... Vous avez des demandes spécifiques ? Rencontrons-nous au Smart Café !	40

Notre vocation : faire, de la relation dans l'entreprise, une véritable direction stratégique.

Nous passons nos journées à courir après le temps, les objectifs, les échéances... et au milieu de tout ça, quelque chose d'essentiel se perd : la qualité de la relation.

Celle qui fait qu'on se comprend, qu'on coopère, qu'on avance ensemble.

Aujourd'hui, les organisations évoluent vite, les priorités se bousculent, les générations ne fonctionnent pas toujours pareil et les tensions s'installent parfois sans qu'on s'en rende compte. Le réflexe du court terme prend le dessus, chacun protège son périmètre et la performance collective en paie souvent le prix.

Chez **Smart Management**, nous faisons un choix clair : **remettre l'humain, la relation et l'intelligence comportementale au centre de la performance**, pas comme un "plus", pas comme un "à côté", mais comme un axe stratégique. Celui qui crée la confiance, clarifie les règles du jeu, apaise les tensions et donne envie de travailler ensemble.

C'est ce que nous faisons depuis plusieurs années, avec une approche très terrain, très concrète, très ancrée dans le quotidien des managers, des commerciaux et des équipes. Une approche qui parle vrai, qui ne juge pas et qui aide vraiment à changer les pratiques.

Nos stagiaires ne s'y trompent pas : **9,52^{/10}**, c'est la satisfaction de nos **500 derniers participants**.

Les **10 programmes** que vous allez découvrir sont le cœur de nos interventions. Ils concentrent ce qui fait notre ADN : de la lucidité, de la simplicité, du pragmatisme... et beaucoup de relation.

**Rencontrons-nous !
Et faisons ensemble, de la relation, votre nouvelle direction !**



**Smart
management**
Training & Conseils

Illustrations JPC / Comopée

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

ACQUÉRIR LES REPÈRES ESSENTIELS

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vous souhaitez **instaurer une culture** du **management** ?

Vous avez de **jeunes managers** qui ont besoin de **repères concrets** pour **réussir** dans leur nouvelle fonction d'encadrement ?

Vos équipes RH sont **trop sollicitées** pour des **problématiques de discipline** ?

Vos managers ont été **nommés plutôt pour leur compétences techniques que pour leurs compétences relationnelles** ?

Vos managers de proximité **sollicitent leur n+1 trop souvent** ?

Les équipes terrain **expriment un manque de reconnaissance** ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
des réflexes de management absents ou fragiles**

Ce n'est pas une fatalité.
On peut les construire, les transmettre, les incarner.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

ACQUÉRIR LES REPÈRES ESSENTIELS

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public

Nouveaux managers ou managers en quête de consolidation.

Gestion d'équipe, communication, prise de décision, résolution de conflits...

Un programme essentiel pour structurer sa posture et ses pratiques de manager au quotidien.

Cette formation est conçue pour les nouveaux managers ou ceux qui souhaitent renforcer leurs compétences de base.

Elle couvre les bases principales du management comme la gestion d'équipe, la communication efficace, la prise de décision et la résolution de conflits.

L'objectif est d'équiper les participants avec les outils nécessaires pour gérer une équipe de manière efficace et inspirante.



LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT
Acquérir les repères essentiels

2025, sur ce programme : un taux de satisfaction globale de 9,56/10. Un taux d'atteinte des objectifs des participants de 84,82 %

OBJECTIF
Maîtriser les principales situations rencontrées par le manager dans sa relation interpersonnelle avec son environnement proche

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir se positionner en tant que manager et adhérer à son rôle en tant que manager participant et directeur
- Savoir s'exprimer avec aisance et confiance en public et en privé
- Savoir prioriser le travail et les tâches
- Savoir suivre la réalisation des actions et agir en conséquence
- Evaluer, féliciter la performance et recueillir les retours
- Savoir la motivation et l'engagement

PUBLIC ET PRÉREQUIS
Manager junior souhaitant acquérir les repères essentiels

DURÉE
2 jours soit 21 heures de formation

TARIF
Sur Convention

LIEUX
Sur-mesure (apprentissage) Animation dans des lieux agréables les participants à mobiliser

INTERVENANTS
Sur le site www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management

JOURNÉE 2

- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management
- Comprendre et maîtriser le management

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mise en situation sur des pratiques
- Pratiquer et consolider ses connaissances
- Plan d'action individuel et de mise en pratique d'un projet
- Revue d'un projet pédagogique et de suivi de l'accompagnement

ÉVALUATION AMONT ET AVANT

- Questionnaire préformation
- Auto-évaluation en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation

SUIVI INDIVIDUEL

- Échange d'une heure autour des mises en situation, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique

CONTACT
Frederic Privat
06 07 34 01 11

Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Acquérir les repères essentiels



2025, sur ce programme : un taux
de satisfaction globale de 9,56 /10.

Un taux d'atteinte des objectifs
des participants de 84,82 %

OBJECTIF

Maîtriser les principales situations rencontrées par le manager dans sa relation interpersonnelle avec son environnement proche

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir se positionner en tant que manager et adopter à bon escient la stratégie participative ou directive
- Savoir s'affirmer vis-à-vis de ses équipes et de son supérieur hiérarchique
- Savoir fixer le cadre de travail et les objectifs
- Savoir suivre la réalisation des actions et agir en conséquence
- Evaluer, féliciter la performance et recadrer au besoin
- Susciter la motivation et l'engagement

MàJ : 16/11/2025

Smart Management a formé plus de 180 stagiaires en 2025 sur ce programme



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Manager junior débutant dans la fonction
Manager senior ayant besoin des repères essentiels



DURÉE

3 jours soit 21 heures en deux modules 14h + 7 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Comprendre et maîtriser le management participatif
- Comprendre et maîtriser le management directif
- Savoir rester à sa place et ne pas faire à la place de l'autre
- Savoir dire non sans casser la relation

JOURNÉE 2

- Comprendre et intégrer dans sa pratique les lois essentielles de la communication
- Faire d'un recadrage une opportunité de progrès
- Savoir féliciter sans flatter
- Comprendre, décrypter et utiliser les 5 leviers majeurs de la motivation

JOURNÉE 3

- Manager un collectif en réunion : directif sur la forme et participatif sur le fond
- Savoir garder sa maîtrise de soi face à des réactions d'objections
- Décrypter les freins à la communication ascendante
- Maîtriser les 10 clés du management ascendant
- Savoir dire non à son supérieur hiérarchique en maîtrisant l'art de la contre-proposition

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

INSPIRER ET GÉNÉRER DE L'ÉNERGIE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vous voulez des **managers qui raisonnent plus global** ?

Vous traversez **une période de changement** et avez **besoin** que vos managers **s'expriment aussi en « vision »** plutôt qu'uniquement en objectif ?

Vous avez besoin d'**accélérer la montée en compétence** et l'**autonomie de vos équipes** ?

Vous avez besoin de **managers qui savent s'adapter** en toute circonstance à leur équipe ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
une incarnation du leadership absente ou fragile**

Ce n'est pas une fatalité.
On peut les construire, les transmettre, les incarner.



PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Managers souhaitant affirmer leur leadership.

Les participants apprendront à adopter un style de leadership qui génère de l'engagement et des résultats.

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Inspirer et générer de l'énergie

OBJECTIF

Développer son potentiel personnel pour responsabiliser ses équipes et bagner en amplitudes managériale

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir transformer une Vision en objectif et la communiquer à la hiérarchie
- Responsabiliser les collaborateurs en situation de délégation
- Savoir arbitrer les conflits et gérer les situations de crise avec ses collaborateurs
- Adopter son style de management et la communication et la motivation de son équipe
- Avoir le bon sens et agir en tant que leader
- Être capable d'influencer plus ou moins son groupe hiérarchique

2025, sur ce programme : un taux de satisfaction globale de 9,9/10
Un taux d'atteinte des objectifs des participants de 80 %

Smart Management a formé plus de 30 stagiaires en 2025 sur ce programme

PUBLIC & PRÉREQUIS

Manager senior ayant acquis de bonnes compétences managériales
Prévoir un accompagnement de l'entreprise

PROGRAMME

MODULE 1 : JOURNÉE 1 & 2

- Savoir exprimer la Vision de son entreprise et la communiquer à son équipe
- Comprendre et motiver les équipes hiérarchiques dans les changements
- Mettre les compétences d'un manager en adéquation avec les attentes des collaborateurs
- Gérer les situations de crise des entreprises avec la leadership positive en contexte
- Comprendre et cultiver le concept de résilience et de résilience de l'entreprise
- Savoir motiver et inspirer la plus efficace des équipes de fonction de la résilience

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratiques
- Feedback et conseil personnalisé
- Pratiques interactives et de mise en pratique d'effets de chaque module
- Feedback d'un formateur pédagogique et de cadres de formalisation digitaux en continu
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

MODULE 2 : JOURNÉE 3 & 4

- Savoir inspirer les équipes avant le cours d'un projet
- Savoir gérer un conflit personnel avec la médiation et la négociation
- Savoir manager son équipe avant
- Savoir gérer son équipe avec des collaborateurs en conflit
- Savoir faire le feedback à l'alternance à son supérieur hiérarchique

ÉVALUATION AMONT ET AVANT

- Questionnaire préparatoire
- Autoréévaluation en début et en fin de session
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la session
- Évaluation de fin de formation

SUIVI INDIVIDUEL

Suivi individuel des stagiaires des mises en application, des difficultés rencontrées

- Atteint 80% mise en pratique

CONTACT

Fabrice Pons
06 67 58 61 11

Mail : 19112026

Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Inspirer et générer de l'énergie



2025, sur ce programme : un taux
de satisfaction globale de 9,59 /10.
Un taux d'atteinte des objectifs
des participants de 80 %

OBJECTIF

Développer son potentiel
relationnel pour
responsabiliser ses
équipes et gagner en
amplitude managériale

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir transformer une Vision en objectif et les transmettre
- Savoir accompagner les collaborateurs en situation de changement
- Savoir arbitrer les conflits et gérer les situations critiques avec ses collaborateurs
- Adapter son style de management à la compétence et à la motivation de son interlocuteur
- Agir et faire agir avec son pouvoir d'influence plus qu'avec son pouvoir hiérarchique

MàJ : 17/11/2025

Smart Management a formé plus de 30 stagiaires en 2025 sur ce programme



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Manager senior ayant besoin de franchir un cap managérial
Prérequis : posséder les fondamentaux du management. Avoir au moins 5 ans de fonction managériale



DURÉE

4 jours soit 28 heures en deux modules 14h + 14 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

MODULE 1 : JOURNÉE 1 & 2

- Savoir exprimer la Vision de son entité et les changements à conduire
- Connaître et maîtriser les réactions humaines dans le changement
- Maîtriser les composantes d'une annonce de changement
- Savoir gérer les objections lors des annonces avec la reformulation positive
- Comprendre et maîtriser le concept de motivation et des 4 styles de leadership
- Savoir mettre en œuvre le plus efficace des styles en fonction de la motivation

MODULE 2 : JOURNÉE 3 & 4

- Savoir Identifier les signes avant-coureurs d'un conflit
- Savoir gérer un conflit transversal avec la reformulation non polémique
- Savoir manager sa propre erreur
- Savoir arbitrer entre deux collaborateurs en conflits
- Savoir faire un feedback d'amélioration à son supérieur hiérarchique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

LES FONDAMENTAUX & ÉTAPES DE LA VENTE CONSEIL

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



LES FONDAMENTAUX & ÉTAPES DE LA VENTE CONSEIL

COMPRENDRE, CONVAINCRE, CONCLURE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vos commerciaux savent présenter vos produits... **mais** rencontrent **parfois des difficultés à capter réellement** les **besoins** du **client** ?

Vos équipes réussissent à susciter l'intérêt... **mais peinent à créer une relation de confiance durable** ?

Vos consultants savent argumenter... **mais ne concluent pas toujours efficacement leurs ventes** ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
une maîtrise incomplète de la vente conseil
et souvent de la technique de relation qui l'accompagne.**

Ce n'est pas une fatalité.
On peut l'apprendre, la structurer, l'incarner.



LES FONDAMENTAUX & ÉTAPES DE LA VENTE CONSEIL

COMPRENDRE, CONVAINCRE, CONCLURE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public

Commerciaux et consultants.

- ! Détection des besoins, relation de confiance, techniques de persuasion et de négociation pour vendre autrement et durablement, cette formation est idéale pour les commerciaux souhaitant affiner
- leurs techniques de vente.

Centrée sur la compréhension des besoins clients, les participants y apprendront à établir des relations de confiance avec leurs clients, à personnaliser leur approche de vente et à conclure des transactions de manière efficace.



Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE-CONSEIL

Acquérir les repères essentiels

En 2025, sur ce programme : taux de satisfaction de 9,27/10. Taux d'atteinte des objectifs de 79,09%

OBJECTIF

Maîtriser les postures efficaces pour développer son portefeuille de clients tout en leur apportant la bonne Valeur Ajoutée

COMPÉTENCES ACQUISES

- Développer des postures d'écoute active pour comprendre le besoin caché derrière la demande client
- Argumenter en fonction des besoins identifiés
- Développer les postures d'affirmation pour répondre aux objections et aux doutes client
- Conclure l'effort en négociant ses délais et les marges financières

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus. Une satisfaction globale de 9,52/10

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux, Vendeurs et autres Vendeurs de produits et services

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Identifier 3 types majeurs et 3 conditions de réussite à la communication client
- S'engager sur le rôle du commercial et les qualités essentielles
- Identifier son profil commercial avec l'outil mypro
- Identifier et comprendre les 4 étapes de la Vente-Conseil

JOURNÉE 2

- Comprendre et intégrer dans sa pratique les 10 fondamentaux de la communication
- Choisir les premiers thèmes d'un entretien de vente
- Établir le dialogue des besoins cachés derrière la demande client
- Maîtriser l'art du questionnement et de la reformulation

JOURNÉE 3

- Argumenter en fonction des besoins clients
- Utiliser la méthode CAD Caractériser, Argumenter, Définir pour argumenter l'impact de son argumentation
- Répondre aux objections avec la méthode de l'écoute Répondre
- Choisir les arguments et ses contreparties
- Négocier avec efficacité et empathie avec les 5 règles d'or de la négociation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratiques
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Ressort d'outils pédagogiques et de cartes de reformulation guidées personnalisées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

EVALUATION AMONT ET AVANT

- Questionnaire pré-formation
- Auto-questionnaire en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation

SUIVI INDIVIDUEL

- Échange online hebdomadaire des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique

CONTACT

Profil: Proactif
06.47.08.61.11

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE-CONSEIL

Acquérir les repères essentiels



En 2025, sur ce programme : taux de satisfaction de 9,27/10. Taux d'atteinte des objectifs de 79,09%

OBJECTIF

Maîtriser les postures efficaces pour développer son portefeuille de clients tout en leur apportant la bonne Valeur Ajoutée

COMPÉTENCES ACQUISES

- Développer des postures d'écoute active pour comprendre le besoin caché derrière la demande client
- Argumenter en fonction des besoins identifiés
- Développer les postures d'affirmation pour répondre aux objections et aux doutes client
- Conclure l'affaire en négociant les délais et les marges financières

M&J : 17/11/2025

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus. Une satisfaction globale de 9,52/10



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commercial Vente et avant Vente
Pas de prérequis



DURÉE

3 jours soit 21 heures en deux modules 14 heures + 7 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Identifier 3 freins majeurs et 3 conditions de réussite à la communication client
- Echanger sur le rôle du commercial et les qualités associées
- Identifier son profil commercial avec l'outil Insights
- Identifier et comprendre les 6 étapes de la Vente-Conseil

JOURNÉE 2

- Comprendre et intégrer dans sa pratique les lois essentielles de la communication
- Réussir les premiers instants d'un entretien de vente
- Maîtriser la découverte des besoins cachés derrière la demande client
- Maîtriser l'art du questionnement et de la reformulation

JOURNÉE 3

- Argumenter en fonction des besoins identifiés
- Utiliser la méthode CAB Caractéristique-Avantage-Bénéfice pour augmenter l'impact de son argumentation
- Répondre aux objections avec la méthode de l'Accusé-Réception
- Préparer sa négociation et ses contreparties
- Négocier avec affirmation et empathie avec les 5 règles d'or de la négociation

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



CONTACT

Frédéric Pivet

06.67.58.61.11



contact@smartmanagement.fr

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

ACQUÉRIR LES REPÈRES ESSENTIELS

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vous avez des **enjeux de transformation majeure** et vous cherchez à rendre vos managers plus à l'aise avec la **gestion du changement** ?

Vous voulez que vos responsables soient **capables d'annoncer les transformations** de façon claire et de gérer les réactions de leurs équipes ?

Vous avez besoin de former des managers qui deviennent **des acteurs du changement** plutôt que de le subir ?

Vous constatez que vos managers peuvent être usés par les multiples changements et qu'ils ont **besoin de se ressourcer** pour retrouver de l'**énergie** et de la **motivation** ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
vous voulez des collaborateurs capables de naviguer
dans le changement avec agilité et détermination.**

Ce n'est pas une fatalité.
On peut les développer, leur transmettre le savoir nécessaire
pour incarner cette posture.

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

ACQUÉRIR LES REPÈRES ESSENTIELS

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public

Tout manager devant mener son équipe sur le chemin d'un changement. Le manager possède déjà les fondamentaux du management.

Accompagner le changement, comprendre les dynamiques d'équipe face aux transformations, gérer les résistances et encourager l'adhésion...

Un programme essentiel pour aider les managers à structurer leur posture et leurs pratiques dans un contexte de changement.

Cette formation est conçue pour les managers qui doivent guider leurs équipes à travers des périodes de transformation, en leur donnant les outils pour communiquer efficacement, gérer les émotions liées au changement et maintenir une dynamique positive.

L'objectif est d'équiper les participants pour qu'ils deviennent des leaders du changement au quotidien.



Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr

MANAGERS : ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Acquérir les repères essentiels



En 2025, un taux de satisfaction globale de 9,66 /10 et de 84,17% en atteinte des objectifs personnels, sur des programmes similaires

OBJECTIF

Comprendre les mécanismes humains du changement pour mieux accompagner un collectif dans un contexte de changement et /ou de transformation

COMPÉTENCES ACQUISES

- Maîtriser la définition du changement, ses étapes, ses outils de communication et poser un diagnostic sur ses propres changements
- Intégrer l'outil de la courbe du changement pour s'adapter au vécu émotionnel de son équipe dans chaque étape du changement
- Annoncer un changement en donnant du sens auprès de son équipe
- Gérer les objections et rumeurs dans un contexte de changement pour faire avancer son équipe et éviter le sabotage
- Comprendre ses Valeurs et celles de son équipe pour mieux accompagner le changement

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus.



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Managers ou chefs de projet (tout niveau) ayant à jouer un rôle dans un projet de changement ou de transformation de leur entreprise



DURÉE

3 jours en distanciel (3X4H30)
2 jours en présentiel (2X6H45)
Soit 13h30 + 1h suivi personnel



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Comprendre la définition d'un changement et ses implications humaines
- Décrypter les perceptions dans le changement pour mieux accompagner
- Annoncer un changement selon le modèle NUI pour favoriser l'appropriation du sens
- Comprendre les étapes clés du changement selon le modèle de Kotter
- Comprendre la courbe du changement et ses implications émotionnelles pour mieux s'adapter

JOURNÉE 2

- Gérer les objections de son équipe pour faciliter l'avancement du projet de changement
- Comprendre ses modes de fonctionnement dans le changement à l'aide d'un outil de connaissance de Soi
- S'entraîner à adapter sa posture par rapport au positionnement de ses collaborateurs sur la courbe du changement
- Comprendre les différents outils permettant de faciliter l'appropriation du changement

JOURNÉE 3

- Décrypter les situations difficiles pour mieux les accompagner
- Gérer la frustration dans le changement
- Gérer avec efficacité les rumeurs dans un projet de changement
- Comprendre le rôle des valeurs dans une dynamique de changement
- Se ressourcer lorsque l'on est en zone rouge
- Analyser les éléments qui contribuent à la réussite de changements



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Passation d'un outil de connaissance de soi centré sur le changement
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

FORMER DES FORMATEURS INTERNES À L'ENTREPRISE

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FORMER DES FORMATEURS INTERNES À L'ENTREPRISE

TRANSFÉRER SON SAVOIR AVEC ENTHOUSIASME

PRÉSENTIEL

Vos experts métiers maîtrisent parfaitement leur domaine, mais **peinent à transmettre** ?

Les formations internes **manquent parfois de rythme, de pédagogie ou d'interactivité** ?

Certains formateurs se **sentent illégitimes** ou **redoutent** les **prises de parole** en groupe ?

Les messages clés sont bien préparés mais **mal reçus ou mal compris** ?

Vos équipes expriment le besoin d'**apprendre autrement**, de manière plus vivante et participative ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
un savoir bien présent mais une transmission
à renforcer.**

Ce n'est pas une fatalité.
Former, c'est un métier. Mais c'est aussi un plaisir :
celui de faire grandir les autres.



FORMER DES FORMATEURS

TRANSFÉRER SON SAVOIR AVEC ENTHOUSIASME

PRÉSENTIEL


Public

Formateurs internes actuels ou futurs.

Concevoir, animer, évaluer : donnez les clés à ceux qui savent, pour qu'ils sachent faire grandir.

Cette formation couvre particulièrement l'animation de sessions et la capacité à faire évoluer les certitudes.

Les participants y apprendront à transmettre leurs compétences et connaissances de manière claire et engageante tout en s'adaptant aux besoins des apprenants.



FORMER DES FORMATEURS INTERNES À L'ENTREPRISE
Transférer son savoir avec enthousiasme

OBJECTIF
Maîtriser les postures d'animation permettant de créer des échanges et débats propices aux retours en cause et à l'ancrage de nouvelles pratiques.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir faire adhérer les participants, susciter les plus hautes idées et les faire évoluer.
- Adapter sa méthode d'animation, son rythme, son contenu, à la fois, au public et à la forme.
- Savoir dépasser ses idées reçues et accepter l'avis des autres.
- Adapter sa méthode d'animation, son rythme, son contenu, à la fois, au public et à la forme.

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 pour ses programmes confondus.
Satisfaction globale de 9,52/10. Taux d'atteinte des objectifs des participants de 83,87%.

Ce programme a été mis à jour en 2025.

PUBLIC ET PRÉREQUIS
Collaborateur opérationnel ou Responsable Ressources Humaines
Avoir une expérience professionnelle de 3 ans minimum.

PROGRAMME

MODULE 1 FOCUS - PRÉSENTATION ET ÉCHANGES

- Comprendre les 3 modes pédagogiques de transfert de savoir : démonstration, mise en situation, et dialogue.
- Visualiser ce qui est attendu d'un formateur.
- Maîtriser le mode de communication par des exercices sur des situations concrètes.
- Maîtriser le débat contradictoire par la mise en situation et l'analyse des situations d'animation.
- Plus d'actions de préparation.

MODULE 2 FOCUS - MISES EN SITUATION

- Comprendre les différents types d' mise en situation.
- Savoir décrire par exemple : Savoir être - être - d'un comportement.
- Savoir décrire et donner du feedback avec la méthode - Quel, la Qualité, l'Avisage/ l'Impact, l'Impact.
- Maîtriser le - Savoir & Co -
- Maîtriser les situations difficiles.
- L'analyse de participant / l'analyse de la situation / l'analyse d'impact avec une / à l'impact réel.
- Plus d'actions de préparation.

SUIVI INDIVIDUEL
Un suivi individuel est assuré pendant les mises en application, aux objectifs définies, puis à la mise en pratique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mise en situation sur des pratiques.
- Feedback et conseil personnalisé.
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module.
- Bénéfice d'un suivi pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou imprimées.
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel.

ÉVALUATION AMONT ET AVANT

- Questionnaire prépartant.
- Utilisation de l'outil Insight présentiel en ateliers individuels en amont.
- Auto-questionnaire en distanciel et fin de session.
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module.
- Attestation de fin de formation.

CONTACT
Préparez-vous
06 87 58 81 11

Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr



FORMER DES FORMATEURS INTERNES À L'ENTREPRISE

Transférer son savoir avec enthousiasme

OBJECTIF

Maîtriser les postures d'animation permettant de créer des échanges et débats propices aux remises en cause et à l'ancrage de nouvelles pratiques

COMPÉTENCES ACQUISES

- Savoir faire adhérer les participants, impliquer les plus hésitants tout en mobilisant les plus motivés
- Savoir dépasser ses réactions émotionnelles face aux situations difficiles
- Adapter sa méthode d'animation, son scénario, son contenu, à la fois sur le fond et sur la forme

Ce programme n'a pas été déployé en 2025

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus.
Satisfaction globale de 9,52 /10. Taux d'atteinte des objectifs des participants de 83,87 %

MàJ : 17/11/25



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Collaborateur opérationnel ou Responsable Ressources Humaines ayant besoin d'animer des formations interactives avec entraînements



DURÉE

4 jours soit 28 heures en deux modules 14h



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

MODULE 1 FOCUS « PRÉSENTER ET ÉCHANGER »

- Comprendre les 3 modes pédagogiques : Ex cathedra/ Débat contradictoire/ Mises en situation
- Visualiser ce qui est attendu d'un formateur
- Maîtriser le mode Ex Cathedra par des entraînements sur des séquences génériques et sur les cas des participants
- Maîtriser le débat contradictoire par la traitement des objections et l'utilisation des questions d'animation
- Plan d'action de préparation

MODULE 2 FOCUS « MISES EN SITUATION »

- Comprendre les différentes étapes d'une mise en situation
- Savoir démontrer par l'exemple
- Savoir être « miroir » d'un comportement
- Savoir débriefer et donner du feedback avec la méthode « Quoi, la Qualité, Avantage/ Risque, Conseil »
- Maîtriser le « Stop & Go »
- Maîtriser les situations difficiles
- Il refuse de participer / Il refuse de s'entraîner / Il n'est d'accord avec rien / Il critique tout
- Plan d'action de préparation



SUIVI INDIVIDUEL

- 3 heures Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisations digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVANT

- Questionnaire préparatoire
- Utilisation de l'outil Insights présenté en entretiens individuels en amont
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

MANAGER À DISTANCE

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MANAGER À DISTANCE

GARDER LE LIEN & LA PERFORMANCE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vos équipes sont éclatées sur **plusieurs sites** ou en **télétravail** ?

Les échanges à distance **manquent parfois de fluidité**, de **clarté** ou de **chaleur humaine** ?

Les rituels d'équipe se sont allégés et la **cohésion s'effrite peu à peu** ?

Certains collaborateurs se sentent **isolés**, **moins motivés**, **moins visibles** ?

Les managers eux-mêmes **peinent à évaluer la performance** sans présence physique ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
la distance qui fragilise le lien, la confiance
et l'engagement.**

Ce n'est pas une fatalité.
Manager à distance, c'est possible à condition
d'adapter sa posture, sa communication et ses rituels.



MANAGER À DISTANCE

GARDER LE LIEN ET LA PERFORMANCE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

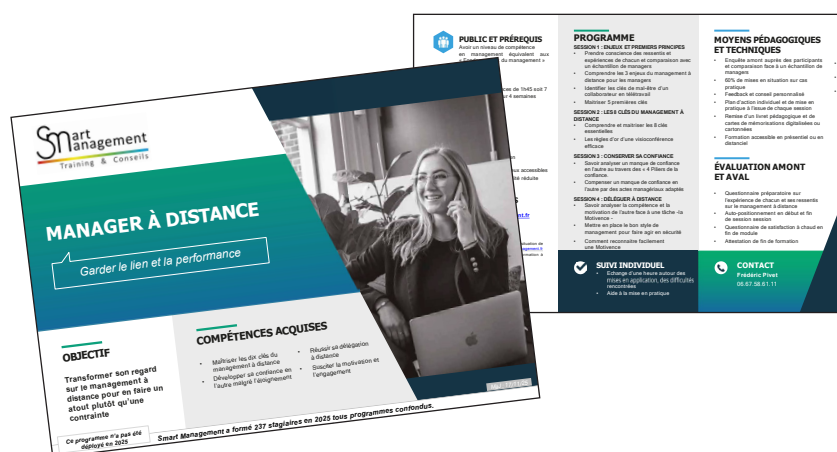
Public

Managers en télétravail ou en mode hybride

Rituels, communication, gestion de la performance à distance... cette formation est emplie d'outils pour garder le lien et l'engagement au quotidien.

Conçue pour les managers qui dirigent des équipes en télétravail, elle offre des stratégies pour maintenir la performance et la motivation des collaborateurs à distance.

Elle couvre toutes les situations de management en donnant les clés de lecture pour mieux se comprendre derrière nos écrans.



Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr



MANAGER À DISTANCE

Garder le lien et la performance

OBJECTIF

Transformer son regard sur le management à distance pour en faire un atout plutôt qu'une contrainte

COMPÉTENCES ACQUISES

- Maîtriser les dix clés du management à distance
- Développer sa confiance en l'autre malgré l'éloignement
- Réussir sa délégation à distance
- Susciter la motivation et l'engagement

Ce programme n'a pas été déployé en 2025

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus.

MàJ : 17/11/25



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Avoir un niveau de compétence en management équivalent aux « Fondamentaux du management »



DURÉE

1 jour en 4 séquences de 1h45 soit 7 heures réparties sur 4 semaines



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Distanciel ou animation intra-entreprise.
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site www.smartmanagement.fr

Pour toute question et pour les personnes en situation de handicap, merci d'écrire à contact@smartmanagement.fr pour garantir la meilleure adaptation de la formation à votre besoin.

PROGRAMME

SESSION 1 : ENJEUX ET PREMIERS PRINCIPES

- Prendre conscience des ressentis et expériences de chacun et comparaison avec un échantillon de managers
- Comprendre les 3 enjeux du management à distance pour les managers
- Identifier les clés de mal-être d'un collaborateur en télétravail
- Maîtriser 5 premières clés

SESSION 2 : LES 8 CLÉS DU MANAGEMENT À DISTANCE

- Comprendre et maîtriser les 8 clés essentielles
- Les règles d'or d'une visioconférence efficace

SESSION 3 : CONSERVER SA CONFIANCE

- Savoir analyser un manque de confiance en l'autre au travers des « 4 Piliers de la confiance »
- Compenser un manque de confiance en l'autre par des actes managériaux adaptés

SESSION 4 : DÉLÉGUER À DISTANCE

- Savoir analyser la compétence et la motivation de l'autre face à une tâche -la Motivence -
- Mettre en place le bon style de management pour faire agir en sécurité
- Comment reconnaître facilement une Motivence



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Enquête amont auprès des participants et comparaison face à un échantillon de managers
- 60% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque session
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisations digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire sur l'expérience de chacun et ses ressentis sur le management à distance
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

LEADER EN TRANSVERSAL

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



LEADER EN TRANSVERSAL

FAIRE AGIR SANS LIEN HIÉRARCHIQUE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vos chefs de projet ou responsables fonctionnels **peinent à mobiliser** des acteurs qui ne dépendent pas d'eux ?

Les **initiatives transverses** se heurtent à des **résistances** ou à un **manque d'engagement** ?

Les **relations** entre métiers, directions ou sites **se complexifient** ?

Certains ressentent un **déficit de légitimité** ou de **reconnaissance** dans leur rôle transversal ?

Les projets avancent... mais au prix d'**efforts relationnels épuisants** ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
un leadership d'influence encore à construire**

Ce n'est pas une fatalité.
On peut fédérer, faire agir, convaincre et inspirer.
Même sans lien hiérarchique direct !



LEADER EN TRANSVERSAL

FAIRE AGIR SANS LIEN HIÉRARCHIQUE

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public

Chefs de projet, responsables fonctionnels, coordinateurs, experts métiers et toute personne amenée à mobiliser des acteurs sans autorité hiérarchique directe.

Comment influencer, fédérer et obtenir l'engagement d'équipes sans être leur manager hiérarchique ?

Cette formation aide à développer une posture de leader transversal fondée sur la communication d'influence, la légitimité et la confiance. Les participants expérimentent des outils concrets pour animer, motiver et aligner des acteurs aux intérêts parfois divergents, tout en préservant la qualité de la relation.

Une approche pragmatique pour renforcer son impact dans les organisations matricielles et collaboratives.



Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr



LEADER EN TRANSVERSAL

Faire agir sans lien hiérarchique



2025, sur ce programme : un taux
de satisfaction globale de 9,37 /10.
Un taux d'atteinte des objectifs
des participants de 84,5 %

OBJECTIF

Développer son potentiel
relationnel pour
impliquer des équipes
projet déjà très
solicitées.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Connaître ses modes de fonctionnement pour mieux les utiliser en transversal
- Adapter son style de management à la compétence et à la motivation de son équipier.
- Maîtriser les postures clés du manager transversal : quand "imposer", quand "composer" ?
- Convaincre en ascendant
- Conduire une réunion avec leadership

M&J : 17/11/2025

Smart Management a formé 16 stagiaires en 2025 sur ce programme



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Manager ou Chef de Projet

Prérequis : être en situation de management de Projet



DURÉE

3 jours soit 21 heures en deux modules 14h + 7 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles
aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

MODULE 1 : JOURNÉE 1 & 2

- Découverte d'insights et de son profil
- Les postures pour savoir "imposer" ou "composer"
- Comment faire faire : éviter les « singes »
- Comment dire non sans casser la relation
- Adapter son style de leadership à la « motivence » de l'autre
- Savoir recadrer en transversal
- Travail sur les cas personnels des participants

MODULE 2 : JOURNÉE 3

- Le rôle du leader en réunion
- La gestion des critiques et objections en réunion
- Faire un binôme efficace avec un supérieur hiérarchique transverse : vendre son idée, savoir faire des contre-propositions

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur des cas pratiques
- Utilisation du profil Insights
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées
- Formation accessible en présentiel ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11

DÉVELOPPER VOTRE COMMUNICATION AVEC INSIGHTS

Les bonnes questions à se poser :

- > Quelle population serait concernée par ce programme ?
- > Qu'est-ce que je vois actuellement dans mes équipes que je voudrais ne plus voir, ou inversement ?
- > A quels éléments de la stratégie d'entreprise cette formation apportera des réponses ?
- > De quelles adaptations aurais-je besoin sur ce programme ?

Les questions que je dois poser à Smart Management Training & Conseils :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



DÉVELOPPER VOTRE COMMUNICATION AVEC INSIGHTS

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

PRÉSENTIEL CONSEILLÉ [DISTANCIEL POSSIBLE]

Vos collaborateurs ont parfois du **mal à se comprendre, malgré de bonnes intentions** ?

Les **échanges** entre services ou profils différents **se crispent** pour des questions de style ou de rythme ?

Certains ressentent que leurs **messages "ne passent pas"**, sans savoir pourquoi ?

Des tensions naissent simplement de différences de perception ou de personnalité ?

Et vous aimeriez que chacun puisse **ajuster sa communication** pour **fluidifier les relations** de travail ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
des profils complémentaires, mais qui ne parlent pas
toujours le même langage.**

Ce n'est pas une fatalité.
La clé, c'est la connaissance de soi... et des autres.

Cette formation est faite pour vous.

*Basée sur la méthode Insights Discovery, elle aide chaque participant à découvrir son profil, comprendre ses préférences comportementales et adapter sa communication.
Un outil puissant pour renforcer la cohésion, la coopération et l'efficacité collective.*



DÉVELOPPER VOTRE COMMUNICATION AVEC INSIGHTS

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

PRÉSENTIEL CONSEILLÉ [DISTANCIEL POSSIBLE]

Public

Managers, collaborateurs, équipes commerciales ou de support, souhaitant améliorer leur compréhension mutuelle et leur communication interpersonnelle.

Parce qu'une communication efficace commence par la connaissance de soi, cette formation s'appuie sur la méthode Insights Discovery pour révéler les différentes préférences comportementales.

Les participants découvrent leur profil, identifient leurs forces et leurs zones de vigilance, apprennent à adapter leur communication aux autres et à décrypter le mode de fonctionnement de leurs interlocuteurs. Un outil puissant pour renforcer la cohésion, fluidifier les échanges et créer des relations de travail plus harmonieuses et performantes.



The image shows a brochure for the 'Développer votre communication avec Insights' program. The brochure features the Smart Management and Discovery logos, a colorful illustration of people in a meeting, and text detailing the program's objectives, competencies, and satisfaction rates. A small inset shows a program overview with sections for 'PUBLIC ET PRÉREQUIS', 'PROGRAMME', 'MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES', and 'ÉVALUATION AMONT ET AVANT'.

Smart Management
Training & Conseils

Discovery

Développer votre communication avec Insights

Mieux se connaître pour mieux comprendre l'autre

OBJECTIF
Comprendre nos modes de fonctionnement préférentiels pour adapter notre communication aux autres et fluidifier nos relations.

COMPÉTENCES ACQUISES
• Comprendre et décrypter les 4 grands courants humains de la typologie de Young
• Identifier son propre profil Insights (forces et limites)
• Savoir communiquer avec un profil opposé
• Comprendre les attitudes des différents profils

Un taux de satisfaction globale de 9,52 /10 en 2025 sur des programmes testés cet-ci.
Un taux d'atteinte des objectifs de 88%

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus. Une satisfaction globale de 9,52 /10

PUBLIC ET PRÉREQUIS
Tout public
Avoir réalisé son profil Insights en ligne

PROGRAMME
Matinée
• Identifier les 3 bases à la communication et les 3 conditions de réussite de l'apprentissage des différences de modes de fonctionnement
• Comprendre la typologie de Young et les 4 courants Insights
• Savoir lire son profil et le restituer
Après-midi
• Communiquer avec son mode opposé : exercices ludiques
• Identifier les bons conseils à donner à ses interlocuteurs pour bien communiquer avec eux
• Mieux en situation sur des situations de communication plus ou moins conflictuelles

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
• Présentation du profil Insights et remise de leur forme pédagogique
• Questionnaire préformation
• Mise en situation sur cas pratiques
• Feedback et conseil personnalisé
• Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue du module

Formation accessible de préférence en présentiel, ou en distanciel

ÉVALUATION AMONT ET AVANT
• Questionnaire préformation de vérification des connaissances
• Questionnaire de satisfaction en fin de module
• Attestations de fin de formation

SURVEILLANCE INDIVIDUELLE
Smart Management offre des cas et des exercices de mise en pratique

CONTACT
Président Piret
06 07 58 81 11

Toutes les infos sur le site
smartmanagement.fr



Développer votre communication avec Insights

Mieux se connaître pour mieux comprendre l'autre



OBJECTIF

Comprendre nos modes de fonctionnement préférentiels pour adapter notre communication aux autres et fluidifier nos relations.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Comprendre et distinguer les 4 grands comportements de la typologie de Young.
- Maîtriser son propre profil Insights : forces et limites
- Savoir communiquer avec un profil opposé
- Comprendre les attentes des différents profils

Un taux de satisfaction globale de 9,58 /10 en 2025 sur des programmes incluant celui-ci.

Un taux d'atteinte des objectifs de 80%

M&J - 17/11/2025

Smart Management a formé 237 stagiaires en 2025 tous programmes confondus. Une satisfaction globale de 9,52 /10



PUBLIC ET PRÉREQUIS

Manager junior débutant dans la fonction
Manager senior ayant besoin des repères essentiels



DURÉE

3 jours soit 21 heures en deux modules 14h + 7 heures



TARIF

Voir Convention



LIEUX

Intra-entreprise uniquement
Animation dans des lieux accessibles aux personnes à mobilité réduite



INTERVENANTS

Voir sur le site
www.smartmanagement.fr

PROGRAMME

JOURNÉE 1

- Comprendre et maîtriser le management participatif
- Comprendre et maîtriser le management directif
- Savoir rester à sa place et ne pas faire à la place de l'autre
- Savoir dire non sans casser la relation

JOURNÉE 2

- Comprendre et intégrer dans sa pratique les lois essentielles de la communication
- Faire d'un recadrage une opportunité de progrès
- Savoir féliciter sans flatter
- Comprendre, décrypter et utiliser les 5 leviers majeurs de la motivation

JOURNÉE 3

- Manager un collectif en réunion : directif sur la forme et participatif sur le fond
- Savoir garder sa maîtrise de soi face à des réactions d'objections
- Décrypter les freins à la communication ascendante
- Maîtriser les 10 clés du management ascendant
- Savoir dire non à son supérieur hiérarchique en maîtrisant l'art de la contre-proposition

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- 70% de mises en situation sur cas pratique
- Feedback et conseil personnalisé
- Plan d'action individuel et de mise en pratique à l'issue de chaque module
- Remise d'un livret pédagogique et de cartes de mémorisation digitalisées ou cartonnées

ÉVALUATION AMONT ET AVAL

- Questionnaire préparatoire
- Auto-positionnement en début et fin de session
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de module
- Attestation de fin de formation



SUIVI INDIVIDUEL

- Echange d'une heure autour des mises en application, des difficultés rencontrées
- Aide à la mise en pratique



CONTACT

Frédéric Pivet
06.67.58.61.11



ACCOMPAGNEMENT MANAGÉRIAL SUR MESURE

FRANCHIR ENSEMBLE UN CAP

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Vos managers viennent de prendre un nouveau poste et **doutent de leur posture** ?

Certains vivent une **transformation d'équipe** ou **d'organisation difficile** à piloter ?

Des **collaborateurs** clés se retrouvent **fragilisés** dans leur rôle ou leur légitimité ?

Vous sentez que la marge de progression est là,
mais qu'**il manque un accompagnement ciblé** ?

Ou peut-être que vos managers ont **simplement besoin** de **se poser**, de **faire le point**, de **retrouver du sens** ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
un moment charnière dans un parcours professionnel.**

Ce n'est pas une fatalité.
À chaque étape de la vie managériale, un accompagnement personnalisé
peut faire toute la différence.



ACCOMPAGNEMENT MANAGÉRIAL SUR MESURE

FRANCHIR ENSEMBLE UN CAP

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public

Managers en évolution de poste, en transformation ou en repositionnement.

! **Coaching, diagnostic de posture, accompagnement individuel ou collectif... Cet accompagnement est un appui stratégique pour réussir les étapes clés de votre parcours professionnel.**

Cette formation est conçue pour aider vos collaborateurs à franchir un cap décisif dans leur carrière, qu'ils soient confrontés à une nouvelle prise de poste, à une réorganisation d'équipe, à des enjeux de transformation ou de business ou encore à une posture managériale à modifier.

Elaborons ensemble votre programme





RENFORCER L'ESPRIT D'ÉQUIPE ET LA COHÉSION

FÉDÉRER POUR RÉUSSIR

PRÉSENTIEL

Vos équipes travaillent côte à côte mais **pas vraiment ensemble** ?

Les tensions ou les malentendus **freinent la collaboration** ?

Certains ressentent un **manque d'écoute, d'entraide ou de reconnaissance** ?

Les projets avancent, mais **sans réelle synergie ni plaisir collectif** ?

Les **succès** sont **rarement partagés** et les échecs trop souvent attribués à quelqu'un d'autre ?

**Toutes ces situations ont un point commun :
un collectif qui existe,
mais qui ne se parle plus vraiment..**

Ce n'est pas une fatalité.
La cohésion d'équipe, ça se cultive, ça se construit
et surtout... ça s'anime.



RENFORCER L'ESPRIT D'ÉQUIPE ET LA COHÉSION

FÉDÉRER POUR RÉUSSIR

PRÉSENTIEL

Public

Toutes les équipes.



Cohésion, communication interpersonnelle, dynamique de groupe... Créez un climat de confiance propice à la coopération et à la motivation.

Cette formation vise à améliorer la cohésion et la collaboration au sein des équipes. Elle aborde les dynamiques de groupe, la communication interpersonnelle et les méthodes pour construire un esprit d'équipe solide.

Les participants découvriront comment créer un environnement de travail collaboratif où chacun se sent valorisé et motivé.





Frédéric Pivet, fondateur de Smart Management Training & Conseils
06 67 58 61 11 / frederic.pivet@smartmanagement.fr

«**Rencontrons-nous au Smart café !**

En conclusion, fort de mes trente années d'expérience dans la formation, j'ai toujours pris soin d'adapter chaque programme aux besoins uniques de mes clients.

Que ce soit dans des secteurs variés comme la coiffure avec Jean Louis David, l'industrie automobile chez Valeo et Faurecia, l'énergie avec Vinci Énergies, ou encore les assurances et la gestion de l'eau avec Lyonnaise des Eaux, j'ai constamment personnalisé les formations.

Ces dernières années, j'ai également travaillé dans l'informatique avec Adista, dans le secteur du logement avec In'li, et pour un client majeur, Verisure, expert en sécurité des personnes.

Nous échangerons toujours avec vous pour que chaque projet reflète vraiment vos spécificités. »

Nous échangerons sur votre projet pour prendre en compte vos spécificités.

