

## Itinéraire pédagogique / Contenu

1ère ½ journée : Directivité et Délégation : les polarités du management	3h30
2ème ½ journée : Conduire les Hommes : un acte clé du management	3h30
3ème ½ journée : Management et Confiance	3h30
4ème ½ journée : Capitalisation et Management	3h30

## Moyens techniques et pédagogiques

- Salle de formation équipée de tables, chaises, paper-board, appareil photo et caméra
- Documents pédagogiques (apports théoriques, outils et exercices) regroupés dans un classeur remis à chaque participant.

## Moyens d'encadrement

### **Sandrine ESTEREZ,**

Gérante du cabinet Ranger Consultants / Vivance Formations

- Titulaire d'un BTS forces de ventes
- 20 ans d'expérience dans les systèmes de management
- Consultante, formatrice depuis 2007

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée
- Evaluation / questionnaire de satisfaction / certificat de réalisation / test de validation des acquis

## Organisation et fonctionnement

- **Type de formation** : action de formation
- **Durée totale** : 2 journées en Résidentiel de 7h soit 14h
- **Nombre de participants** : 5 à 8

## Coût global

Pour une durée de 2 jours en intra- Entreprise :

**Coût pédagogique : 3 600€ HT soit 4 320€ TTC**  
**Soit 1 800 €HT / JOUR (2 160 €TTC)**

**Frais de formation et participants : 235€HT / personne**

(Frais de journée d'étude, salle + hébergement 2 nuits en résidentiel et chambres individuelles + 2 petits déjeuners + 4 repas + pauses) :

**Frais de déplacement** : à la charge de l'entreprise

99% de nos stagiaires satisfaits, 100% recommandent nos formations\*

\*Source issue des évaluations de 242 stagiaires

### Contact Ranger Consultants

#### Vivance Formations

Sandrine ESTEREZ- 05 46 44 96 77

[sandrine@groupe-vivance.com](mailto:sandrine@groupe-vivance.com)

### Public

- Dirigeants
- Personnels d'encadrement
- Toute personne ayant une relation avec la clientèle

### Prérequis

- Avoir suivi l'un des cursus  
Professionnaliser l'art de manager par la communication objective ou Professionnaliser l'art de négocier par la communication objective ou Professionnaliser la communication objective

### Objectifs pédagogiques

- Acquérir des outils pour conduire un groupe
- Acquérir des outils pour déléguer
- Acquérir des outils pour améliorer le management
- Transmettre des consignes
- S'adapter à son interlocuteur
- Développer la cohésion

### Lieux, dates, horaires

#### Dates :

- A DEFINIR

#### Lieux :

Club Hippique de la Forêt de Moulière  
La Chaise – 86800 LINIERS  
Tél. 05 49 56 60 09

Horaires : 8h30 / 12h30 – 14h / 17h (soit 7h/jour)

### Accessibilité aux personnes handicapées

Ranger Consultants peut proposer des aménagements techniques, organisationnels et pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.