

SESSION DE FORMATION PRISE DE POSTE

Intitulé de l'action	<i>Module prise de poste</i>
Durée totale en jours estimée	2
Durée totale en heures estimée	14
Public visé	<i>Manager d'un point de vente</i>
Prérequis et niveau de connaissances préalables nécessaire	<i>Aucun prérequis Accessible aux personnes en situation de handicap Inscription sur demande à a.borne@atelier-cactus.com Formation Intra Entreprise</i>
Investissement	<i>Coût jour 1 500 euros</i>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identifier les valeurs de l'entreprise et les refléter</i> • <i>Maîtriser les points de différenciation de la marque/entreprise</i> • <i>Développer la fierté d'appartenance à l'entreprise</i>
Détail du programme de formation : 14 h	<p>Accueil : <i>Objectif pédagogique : développer un climat d'échanges bienveillants</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Présentation du déroulé de la journée</i> • <i>Météo du jour et bris de glace émotionnel</i> • <i>Portrait chinois</i> <p>Introduction : <i>Objectif pédagogique : Définir ce qui rassemble l'équipe</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Exercice du blason</i> • <i>Jeu de carte des talents</i> <p>Le marché de... : (selon secteur d'activité) <i>Objectif pédagogique : Lister les spécificités du marché</i></p>

- *Plateau de jeu en équipes sur la connaissance du marché*
- *Débriefing collectif*
- *Synthèse des apprentissages*

Les points de différenciation de la marque/entreprise :

Objectif pédagogique : Identifier les points de différenciation

- *Appels/visites mystères en fonction du contexte*
- *Travail en sous-groupes*
- *Débriefing collectif*
- *Synthèse sur les points de différenciation de la marque/entreprise*

L'elevator pitch :

Objectif pédagogique : Concevoir un pitch commun pour valoriser sa marque/entreprise

- *Les clés d'un pitch efficace*
- *Ateliers en sous-groupes pour rédiger le pitch*
- *Entraînement de présentation du pitch*

Valeurs communes :

Objectif pédagogique : Développer ou Renforcer la cohésion d'équipe et l'appartenance à la marque/entreprise

- *Jeu de cohésion d'équipe (à préciser en fonction du contexte, de l'environnement et des contraintes)*
- *Débriefing*
- *Travail sur les valeurs de la marque/entreprise*
- *Travail sur les valeurs communes entre chaque participant et la marque/entreprise*

Conclusion de la formation :

Objectif pédagogique : Synthétiser les acquis

- *Tour de table*
- *Rédaction d'un plan d'actions individuel*

<p>Modalités et méthodes pédagogiques</p>	<p><i>Intervention vidéo du dirigeant de l'entreprise en amont de la formation</i></p> <p><i>Temps de formation présentielle (14 heures) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jeux pédagogiques de prise de conscience</i> • <i>Exercices cohésion d'équipe</i> • <i>Travail en sous-groupes</i> • <i>Appels de veille concurrentielle</i> • <i>Plateau de jeu sur le secteur d'activité</i> <p><i>Productions à réaliser :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Pitch commercial</i> • <i>Analyse SWOT</i>
<p>Moyens et ressources mobilisés pour la formation</p>	<p><i>Formateurs experts en management</i></p> <p><i>Locaux : salles de formation désignées par l'entreprise cliente</i></p>
<p>Nombre de stagiaires minimum</p>	<p>6</p>
<p>Nombre de stagiaires maximum</p>	<p>9</p>
<p>Suivi et évaluation</p>	<p><i>Evaluation préalable :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Entretien téléphonique et test de positionnement Google Forms</i> <p><i>Suivi :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Exercice de mise en pratique du pitch</i> <p><i>Evaluation finale :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Quiz de validation des connaissances</i> <p><i>Evaluation de la satisfaction du stagiaire :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Evaluation à chaud</i> • <i>Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours</i> <p><i>L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.</i></p>