



LA COOPÉRATION AGRICOLE  
SUD

# PARCOURS DE FORMATION

## MANAGER EN LEADER



---

**Construisons en commun l'avenir de chacun**  
[www.lacooperationagricole.coop](http://www.lacooperationagricole.coop)

198, Chemin des Entrages – 13300 Salon de Provence - Tel : 04 90 55 45 45 -

Siret : 310 159 975 00039 - N° de TVA intracommunautaire FR 65 31 01 59 975

N° organisme de formation : 93130483113 - Coop de France Alpes Méditerranée référencé sur Datadock

## SOMMAIRE

### PUBLIC CIBLE

---

Responsable et/ou Directeur de coopératives et de services

### PRE-REQUIS

---

Occuper une fonction d'encadrement ou envisager de le faire

### CONTACT

---

#### COOP DE FRANCE ALPES - MEDITERRANEE

Sandrine ESCOFFIER  
198, Chemin des Entrages  
13 300 Salon de Provence

Tél : 04 86 17 79 16  
06 70 26 54 43

[sescoffier@coopdefrance-alpesmediterranee.coop](mailto:sescoffier@coopdefrance-alpesmediterranee.coop)

### PROGRAMME

---

#### **2 journées de formation obligatoires :**

- ✓ L'intergénérationnel, des complémentarités pour une meilleure performance

Mardi 31 Mars 2020

- ✓ L'art de convaincre

Lundi 15 Juin 2020

#### **2 journées de formation optionnelles :**

- ✓ Attirer et fidéliser des talents

Mardi 15 Septembre 2020

- ✓ Les nouveaux modèles de management

Jeudi 3 Décembre 2020

# L'INTERGÉNÉRATIONNEL, DES COMPLÉMENTARITÉS POUR UNE MEILLEURE PERFORMANCE

## OBJECTIFS

---

- ✓ Comprendre les difficultés vécues dans le travail en intergénérationnel
- ✓ Dépasser les a priori inefficaces et trouver ses propres clés pour aborder ce sujet
- ✓ Passer d'une cohabitation subie à une coopération réussie

## INTERVENANTE

---

Anne LANG

Consultante en management et communication

## DATES & LIEU

---

**MARDI 31 MARS 2020**

A Salon de Provence

## CONTENU

---

1/ Analyser les 4 générations présentes en entreprise au-delà des clichés

- ✓ Pourquoi 4 groupes
- ✓ Les principaux points de friction
- ✓ Les forces et apports de chaque groupe dans le fonctionnement collectif

2/ Comprendre les différentes valeurs et attentes de chacune

- ✓ La relation au travail
- ✓ La relation à l'entreprise
- ✓ La relation au temps

3/ Identifier une approche managériale efficiente

- ✓ Rechercher les points de stabilité
- ✓ Adapter sa stratégie de management pour mieux travailler ensemble

Faire de l'intergénérationnel un facteur clé de succès pour l'entreprise

# L'ART DE CONVAINCRE

## OBJECTIFS

- ✓ Améliorer sa capacité de persuasion tant en externe avec les clients & les fournisseurs qu'en interne avec les collaborateurs de l'entreprise
- ✓ « Moderniser » sa communication en intégrant des techniques de synchronisation entre le langage verbal et le langage non verbal
- ✓ Faire le lien avec la première journée, et s'entraîner à l'exercice de la conviction sur des situations intergénérationnelles sous forme de trainings

## INTERVENANT

Jean-Michel LAVERGNE

Formateur en communication,  
management et techniques  
commerciales

## DATES & LIEU

**LUNDI 15 JUIN 2020**

A Salon de Provence

## CONTENU

### 1/ Les Clefs de la Réussite pour convaincre

- ✓ Les vecteurs de la communication : associer verbal et non verbal
- ✓ Savoir écouter avant de convaincre
- ✓ Structurer son argumentation
- ✓ Intervention collective ou individuelle : quelle préparation ?

### 2/ La gestion d'une opposition, d'un avis contraire

- ✓ La manifestation non verbale de l'opposition
- ✓ Savoir accepter un avis contraire (la gestion de son émotion)
- ✓ La gestion d'une opposition & le rebond par la conviction

### 3/ Convaincre par le compromis

- ✓ Anticiper Plan A & Plan B
- ✓ Savoir prendre l'initiative de la négociation
- ✓ Convaincre par la concession

### Conclusion

- ✓ Plan d'action et engagements personnels



LA COOPÉRATION AGRICOLE  
SUD

# ATTIRER ET FIDELISER DES TALENTS

## OBJECTIFS

---

- ✓ Fidéliser ses équipes : développer sa marque employeur
- ✓ Sécuriser ses équipes : recruter efficacement
- ✓ Faire le lien avec les modules précédents

## INTERVENANTE

---

Anne LANG

Consultante en management et communication

## DATES & LIEU

---

**MARDI 15 SEPTEMBRE 2020**

A Salon de Provence

## CONTENU

---

1/ Comprendre les enjeux d'une marque employeur forte

- ✓ Identifier les bénéfices générés par une bonne maîtrise de sa marque employeur sur son bassin d'emploi
- ✓ Analyser les points forts et axes de progrès de sa marque
- ✓ Définir sa stratégie de marque employeur
- ✓ Déterminer des actions à conduire pour attirer et fidéliser des talents

2/ Réussir ses recrutements

- ✓ Définir les compétences recherchées
- ✓ Oser sortir du cadre classique canaux de recrutement / niveaux de diplômes pour contourner la pénurie de candidats
- ✓ Interagir et développer son réseau, s'appuyer sur des tiers
- ✓ Recruter et intégrer « éthique »
- ✓ Valider le parcours d'intégration pour favoriser une relation durable avec le nouvel embauché



LA COOPÉRATION AGRICOLE  
SUD

# LES NOUVEAUX MODELES DE MANAGEMENT

## OBJECTIFS

---

- ✓ Connaître et comprendre les récentes évolutions du management
- ✓ Faire le lien avec les modules précédents (intergénérationnel, conviction)
- ✓ Savoir reconnaître et faire évoluer son propre impact managérial

## INTERVENANT

---

Jean-Michel LAVERGNE

Formateur en communication, management et techniques commerciales

## DATES & LIEU

---

**JEUDI 3 DECEMBRE 2020**

A Salon de Provence

## CONTENU

---

- 1/ L'évolution récente du management, du manager au coach
  - ✓ L'histoire récente du management : le lien avec l'intergénérationnel
  - ✓ L'émergence des nouvelles approches
    - Le collaboratif
    - La méthode SHERPA
    - Le management inclusif
  - ✓ La posture du coach
- 2/ Faire évoluer son propre management
  - ✓ Auto Evaluation : Mon profil actuel / Forces & Faiblesses
  - ✓ Les profils & motivations de mes collaborateurs directs
  - ✓ Mises en situation graduées : de l'entretien de félicitation avec un collaborateur facilitateur, à l'entretien de recadrage avec un collaborateur « génération Z »

# BULLETIN D'INSCRIPTION

A RETOURNER AVANT LE 28 FEVRIER 2020

## TARIF & FINANCEMENT

Tarifs adhérents :

2 journées obligatoires :

400 € HT/Jour/Stagiaire = 800€  
ht/Stagiaire pour les 2 journées (soit  
960€ TTC)

+1 Journée optionnelle :

800 € HT/Jour/Stagiaire + 350€  
HT/Stagiaire = 1150€ HT/Stagiaire pour  
3 journées (soit 1380€ TTC)

+2 Journées optionnelles :

800 € HT/Jour/Stagiaire + (300€  
HT/Stagiaire) x 2 jours = 1400€  
HT/Stagiaire pour 4 journées (soit 1680€  
TTC)

(Non adhérent : se rapprocher de Coop  
de France Alpes-Méditerranée)

Financement : plan de formation des  
coopératives. Demande en cours pour  
une aide prévisionnelle état/région

## A RETOURNER A :

[sescoffier@coopdefrance-  
alpesmediterranee.coop](mailto:sescoffier@coopdefrance-alpesmediterranee.coop)

OU

[cfleury@coopdefrance-  
alpesmediterranee.coop](mailto:cfleury@coopdefrance-alpesmediterranee.coop)

### ENTREPRISE / COOPERATIVE :

.....  
.....

### PERSONNE A CONTACTER AU SEIN DE LA COOPERATIVE :

.....  
.....

### TELEPHONE

.....

### E-MAIL

.....

### STAGIAIRE (NOM/PRENOM/FONCTION) :

.....  
.....

### STAGIAIRE (NOM/PRENOM/FONCTION) :

.....  
.....

### STAGIAIRE (NOM/PRENOM/FONCTION) :

.....  
.....

