Le CESAME

Management | National | Réseaux | Route

Nouveau chef d'agence

Objectifs

- Collaborer efficacement en équipe et renforcer les synergies
- Maîtriser les règles de gestion réglementaires et internes au Groupe
- Optimiser l'utilisation des outils de pilotage du Groupe
- Développer ses compétences commerciales : mettre en œuvre le processus de vente et de négociation
- Appréhender le rôle de Chef d'Agence en tenant compte : du droit social, de l'éthique, des Ressources Humaines, de la Prévention, de l'Environnement, de l'Innovation, des enjeux de Communication et de Prise de parole

Durée
100 heures14 jours

Nombre de participants
De 12 à 15 participants

En présentiel

Tarif
Contactez votre responsable formation RH pour plus d'informations

Activités
Route

Level
National

Code CPF
/

Code RNCP
/

Aperçu

Programme

Leadership et Management d'équipes : 3 j

- Développer un leadership opérationnel adapté au terrain
- Renforcer ses compétences de management d'équipes
- Maîtriser l'art de la décision et du pilotage
- Renforcer sa posture de dirigeant de B.U

Pilotage Business : 2,5 j

- Maîtriser les règles de gestion, l’organisation du groupe, les outils E-Cube et Infoview
- Etudier Le compte de résultat, la synthèse agence, le reporting financier
- Optimiser la gestion du Matériel (The Way We Work, Transition Digitale et Energétique, Besoins et PGI, Budget et PLI, Gestion et Suivi)
- Comprendre les fondamentaux de la gestion de la trésorerie
- Optimiser les outils et processus de gestion de la trésorerie
- Assurer une gestion proactive des risques financiers
- Maîtriser les principes du reporting financier

- Développer l’utilisation des outils de gestion et de reporting
- Assurer la conformité et la fiabilité des données financières
- Maîtriser les principes fondamentaux des audits et contrôles budgétaires
- Développer une gestion rigoureuse des outils et processus budgétaires
- Anticiper et gérer les écarts budgétaires

Développement client et Négociation : 3 j

- Commercial & Marketing stratégique :Intégrer l’Organisation France, Les grands comptes, Promotion de l’image du Groupe, Marketing stratégique et développement de nouvelles offres, The Way We Work, Business Plan Stratégique, les outils appropriés (Argumentaire budgétaire et pack analyse); Animer la démarche commerciale dans son agence
- Négociation :Optimiser ses techniques de négociation / négociation raisonnée; Les enjeux du marché / Les évolutions de notre offre et les exigences sur le plan commercial / Les conséquences sur le plan managérial

Droits et contraintes de la fonction Chef d'Agence : 2,5 j

- Responsabilité pénale :Actualiser et renforcer la politique Juridique & Compliance
- Ethique :Renforcer les compétences en prise de décision éthique et promouvoir une culture d’entreprise basée sur l’intégrité
- Environnement, Matériel & Qualité :Comprendre les grands enjeux environnementaux liés à nos métiers et les attentes de nos parties prenantes; Se familiariser avec les outils managériaux au service de la trajectoire environnementale du Groupe
- Prévention :Savoir être vigilant sur le terrain et maîtriser les étapes de la prévention; Piloter la prévention
- Ressources Humaines :Optimiser le recrutement et la gestion des talents; Renforcer les compétences en management des équipes; Maîtriser les aspects réglementaires et administratifs liés aux RH
- Dialogue social :Comprendre le cadre légal et les enjeux du dialogue social; Promouvoir une culture d’écoute et de collaboration
- Innovation :Connaitre la vision et l’approche innovation du Groupe (en particulier, au sein des divisions Route France et Réseaux France); Découvrir des optimisations issues du terrain et nos projets transformatifs et digitaux en cours de développement; Echanger sur la pratique et l’animation de l’innovation au sein de leurs agences

Communication et prise de parole : 3 j

- Prendre conscience de sa manière de communiquer
- Comprendre les spécificités de la communication orale
- Incarner son discours et gagner en souplesse dans l’exercice
- Avoir de la méthode pour se préparer
- S’entraîner et expérimenter
- Développer sa force de conviction
- Exercer son charisme à l’oral

Méthodes pédagogiques

- Conférences
- Apports théoriques
- Mises en situation
- Méthodes interactives et participatives

Evaluation

- Evaluations des progressions pédagogiques
- Mises en situations

Ressources pédagogiques

Documentation stagiaire

Pour qui ?

Public concerné
Chef d'agence

Prérequis
Avoir moins d'un an d'ancienneté dans la fonction

Informations pratiques

Campus Le CESAME qui dispensent la formation

- Le CESAME Mérignac

Lieu de formation
En région parisienne

Délais d'accès à la formation
Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil
Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi’accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi’ accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d’amélioration de vos conditions d’accès à la formation, qu’elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques

SIRET
380 448 944 00211

NDA
11 92 11594 92