

## MANAGEMENT D'AGENCE

*Evaluation de positionnement au début de la formation Evaluation continue (exercices applicatifs, ateliers pratiques) Evaluation des acquis à la fin de la formation par le formateur ; Évaluation de la qualité de la formation par le stagiaire*

PUBLIC	PRE-REQUIS
Dirigeant de société.	Aucun.

### OBJECTIF

*A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :  
Manager une agence.*

### DUREE

21 heures, 3 jours.

### LIEU DE FORMATION

Voir convention.

### DATE

Voir convention.

### NOMBRE MINIMUM ET MAXIMUM DE STAGAIRES PAR SESSION

Minimum : 1 - Maximum : 12

### FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Remise d'une attestation de formation.

### SUIVI DE LA FORMATION

Feuille de présence.

### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Formation dispensée par un formateur professionnel  
Supports pédagogiques : jeux de rôle, magnétophone et tableau mural.

## **DESCRIPTION**

### **Jour 1**

#### **SPECIFICITE DU MANAGEMENT D'AGENCE**

- Qu'est-ce que le management ?
- La spécificité du management d'agence
- Le rôle du manager
- Les différents champs d'action du manager

#### **CHAMPS D'ACTION DU MANAGER**

- Apprécier les qualités de chaque membre de son équipe
- Développer les compétences de son équipe (formation, techniques, plans de travail .....)
- Apprendre à déléguer
- Responsabiliser ses collaborateurs

### **Jour 2**

#### **GESTION DE L'AGENCE**

- Les clés d'une équipe polyvalente
- Organisation et répartition des fonctions et tâches de chacun.
- Le service client

### **Jour 3**

#### **LES OUTILS DE SUIVI**

- Plan d'action du manager (élaboration, mise en place, suivi.....)
- Réunion et technique de réunion
- Entretien individuel
- Tableau de bord commun
- Suivi individuel