DGE CONSEIL
Management & Stratégie

« LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT — ENCADRER ET ANIMER UNE ÉQUIPE »

▮ OBJECTIFS :

RENFORCER son efficacité professionnelle et **ACCROITRE** durablement la performance de son équipe

- **IDENTIFIER** les comportements qui impactent la performance
- **MAITRISER** au quotidien les techniques et outils de management.

▮ DES FORMATIONS OPÉRATIONNELLES :

- Partage d'expériences et de méthodes de travail concrètes,
- Échanges de bonnes pratiques entre bénéficiaires issus d'entreprises, organisations et secteurs d'activités différents
- Traitement de situations apportées par les bénéficiaires.

Indicateurs de résultats en 2025 :

+ de 46 000
dirigeants, cadres et encadrants accompagnés ou formés depuis 1996

FORMATION INTER-ENTREPRISES -2026

Mercredi 4 et Jeudi 5 novembre
+ Mardi 1er et Mercredi 2 décembre 2026

Lieu : Hôtel le Privilège - La Peinière 35220 Saint Didier (à proximité de Rennes)

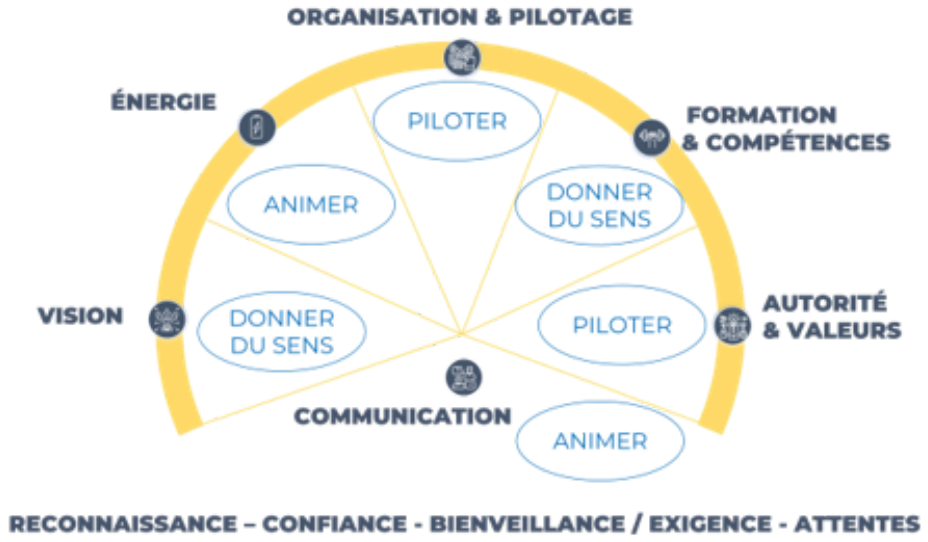
Horaires : Le 4 novembre 2026 (J1) a/c de 08h30 autour d'un café d'accueil, pour un lancement de Séminaire à 09h00.

Le premier module se terminera le 5 novembre 2026 (J2) à 17h00

Tarif : Séminaire de 4 jours (2 modules de 2 j) : 3 195 € HT - soit 3 834 € TTC (20% TVA - déjeuners inclus)

Les factures sont payables à 30 jours nets date de facture.

Un support numérique comportant l'ensemble des concepts et outils/techniques majeurs est remis à chaque bénéficiaire



NOS CONSULTANTS FORMATEURS

Les formations INTER-entreprises sont animées par des consultants seniors : issus du monde de l'entreprise et attentifs à traiter les situations professionnelles présentées par les bénéficiaires.

EN INTRA-ENTREPRISE

Le programme suivant, adapté à votre demande et sur mesure, peut-être mis en œuvre dans votre entreprise.

ACCOMPAGNEMENT POST SÉMINAIRE

Suite au séminaire, pour une meilleure mise en œuvre sur le terrain, vous pouvez faire appel à un consultant DGE Conseil qui vous accompagnera.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute information complémentaire !

PÉDAGOGIE DE FORMATION

Les consultants DGE Conseil veillent à pratiquer une pédagogie positive, interactive, structurante, motivante, et toujours en lien concret avec les expériences des bénéficiaires.

Méthodes : l'enseignement théorique sera développé et complété à partir de cas concrets spécialement adaptés à la vie professionnelle et quotidienne des bénéficiaires, ainsi qu'à l'objectif de la formation.

Méthodes pédagogiques :

- Identification des besoins de chaque bénéficiaires en amont de la formation : entretien téléphonique individuel avec le formateur ou échanges par email
- Apports théoriques et mises en situations
- Échanges entre le formateur et l'apprenant selon les séquences établies dans le programme de formation
- Séquences de progression basées sous forme d'échanges, de mises en situation et d'exercices
- Évaluation progressive des acquis « étape par étape » et validation avec et par le formateur.

Travaux pratiques inter-sessions : suivi et évaluation par le formateur des travaux pratiques entre les sessions de formation, avec un accompagnement si besoin.

Méthodes mobilisées : exposés, aides visuelles, support de formation, exercices, illustrations, films, partage d'expériences, mises en situation et jeux de rôle avec vidéo, support pédagogique remis au bénéficiaire, questions/réponses entre les bénéficiaires et le formateur.

Moyens techniques : ordinateurs Mac ou PC, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur.

PROGRAMME

▮ Module 1 : Principes et mécanismes du management des hommes et des équipes

› Un constat : le monde change... et notre management ?
› Les 3 phases de la vie de l'entreprise
› La performance individuelle et collective
- les ressorts de la motivation
- le fonctionnement des individus et des groupes

› Les rôles et les règles incontournables du manager agile
- Le tableau de bord du manager
- Les Outils et Techniques majeurs

› Vision et Projet
- Préciser un cap, une ambition (pour son service, son entreprise)
- Formaliser un projet stratégique
- (Re)mettre en conquête une entreprise ou une équipe

› L'Énergie individuelle
- Mettre ses collaborateurs en énergie positive
- Valoriser le travail individuel
- Remettre un collaborateur en confiance
- Gérer son temps et son stress

› Le Management Transversal
- Assurer la coordination d'une activité fonctionnelle
- Développer son influence pour mobiliser sans autorité hiérarchique
- Favoriser la coopération avec des règles claires de communication et de prise de décisions
- Gérer les difficultés et les désaccords

› Le Management de Projet
- Identifier les 3 grandes étapes
- Maîtriser les principaux outils
- Constituer l'équipe projet et définir son fonctionnement
- Animer l'équipe projet
- Traiter les difficultés de la conduite de projet

› Manager en s'appuyant sur l'approche systémique
- S'approprier les fondamentaux de l'approche systémique
- Manager la complexité et le changement

▮ Module 2 : Débriefing des engagements pris à l'issue du 1er module

Les Outils et Techniques majeurs (suite)

› La Communication
- Organiser et ritualiser une communication efficace
- Optimiser les réunions et instances collectives
- Utiliser la communication comme outil de motivation

› L'Énergie collective
- Maîtriser les clés d'une équipe soudée et performante
- Séquencer le temps
- Marquer les succès collectifs
- Impliquer ses collaborateurs et interfaces dans l'atteinte des objectifs

› L'Organisation, le Pilotage, la Formalisation des Missions, la Délégation
- Préciser et formaliser les contributions individuelles et collectives
- Mener les entretiens annuels d'évaluation
- Déléguer et gagner du temps
- Développer l'autonomie, responsabiliser

› La Formation - Action
- Apporter un soutien efficace avant et après la mise en oeuvre d'une action
- Exercer un contrôle motivant et formateur
- Garantir l'acquisition, le développement et le transfert des savoir-faire

› L'exercice de l'Autorité
- Définir les règles du jeu sur l'ensemble de son entité ou de son service
- Remettre " dans le jeu " un collaborateur en dérive
- Annoncer une décision difficile
- Savoir dire non
- Prévenir les RPS

Prise d'engagements individuels à l'issue des 1er et 2ème modules. Chaque bénéficiaire identifie l'application de techniques ou de comportements à mettre en œuvre. Les cas pratiques sont travaillés en sous groupes au cours des 4 journées et étudiés à travers des mises en situation.

Bénéficiaires : Groupe accueillant tout cadre ou encadrant opérationnel ou fonctionnel

Pré-requis : aucun

Modalités d'accès :
- Echange téléphonique avec un consultant-formateur pour comprendre le contexte, écouter le besoin, définir les objectifs professionnels de la formation et l'adapter en fonction des besoins de chaque bénéficiaire
- Envoi du programme de formation, du tarif
- Réception du bulletin d'inscription
- Envoi de la convention de formation

Date limite d'inscription : 15 jours avant le démarrage de la formation.

Délais d'accès : Nous informons chaque bénéficiaire par mail de la tenue de la formation au plus tard 15 jours avant son début.

Evaluation des acquis :
>A l'entrée : questionnaire d'évaluation du niveau d'entrée
>A la fin de la formation : questionnaire d'évaluation des acquis

Évaluation de la satisfaction des bénéficiaires : Une évaluation de la satisfaction à chaud à l'issue de la formation et à froid, dans les 2 à 6 mois qui suivent la formation.

A la fin de la formation : Le bénéficiaire reçoit nominativement une attestation descriptive de formation, certifiée conforme par l'organisme de formation.

Personnes en situation de handicap : nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrons ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : http://www.onisep.fr/Formation-et-handicap, https://www.agefiph.fr
http://www.fiphfp.fr

Financement possible par les OPCO regroupant l'ensemble des Fonds de formation :

·AFDAS	·OCAPIAT	·OPCO EP
·AKTO	·OPCOMMERCE	·OPCO SANTE
·ATLAS	·OPCO 2i	·UNIFORMATION
·CONSTRUCTYS	·OPCO MOBILITES	

SYNTEC CONSEIL

MFQM PAYS DE LA LOIRE
Mouvement Français Qualité & Management

Ils nous font confiance

AGRICULTURE, AGROALIMENTAIRE

ALYSE, AMELIS, AMIV, BALHSEN, BFG, BIGARD, BIOFOURNIL, BOKTAIL, BOVINS CROISSANCE, BREHERET, BRESDI, BRETAGNE CONSEIL ELEVAGE, BROCELIANDE, CAM 56, CAIC-EDE, CALVADOS CONSEIL ELEVAGE, CHARAL, CHARCUTERIES GOURMANDES, CIAB, CONSERVERIE LA BELLE ILOISE, COOP DE FRANCE, CAPL, GROUPE CORALIS, COUEDIC MADORE, CPLB, CRENO, EILYPS, EOLYS, INNOVAL, FARAGO LE CARRE, GALOR, GRAUN-PAYSANNE, GDS PDL, GDS MAYENNE, GIBOVENDEE, ETS GOURAULT, GRELIER, GROUPE GRIMAUD, LDC, CELTYS, CELVIA, CEPROVIA, PROCANAR, HALIEUTUS, HUBBARD, KERMENE, L'ABEILLE, LA REINETTE FRUITIERE, GROUPE GRAET, CELTIGEL, LITTORAL NORMAND, LOC MARIA BISCUITS, L'OEUF DE NOS VILLAGES, LOEUL&PIRIOT, LOSTE GRAND SALOIR, GIRARDEAU, MINOTERIES VIRON, MONBANA, NUTREA, NUTRINOE, LE MEN, PANAVI, PATISSERIES GOURMANDES, PIGALYS, PRIMEX, SEENERGI,SOCAVI,STALAVEN, TECHNA, TERRENA, THOMAS, TIMAC, TIPIAK, TRISKALIA, UNICOPA, URCEO

INDUSTRIE, TRANSPORT, BTP

AMADA, AMERICAN OPTICAL, AUDRAN/TUAL, TRI OUEST, BAYER, B.DECO, BRETAGNE ATELIERS, BRETECHE, BULL, CARBO ATLANTIC, CARRIER, CEGELEC, CHARIER, CHARIER CM, CONDAT, COUEDIC MADORE, DALBY, DECEUNINCK, DLE, DTO, DUAL TECH, DUVAL ESPACE FENETRE, EDIFI NORD, EIFFAGE, ETDE, EUROFINS, EURO-SELTHER, FAURECIA, FAURE HERMAN, FOISNET BATIMENT, GOODRICH,LEGENDRE, GUERIN, GUERIN SYSTEMS, HARMAN/BECKER, INSIGNIS,IUR, KENWOOD, LAMOTTE, LEGRIS, ATQ, LTB FRANCE, MAINGUY, MECACHROME, MEMOMETAL, MOLYDAL, NBC SYS, NEXTER, GIAT INDUSTRIES, NUMALLIANCE, OMEGA PHARMA, OTOR, PILKINGTON, PROMOPLAST, RAPIDHOME, RAUB, ROSSIGNOL, ROZENBAL, SCAM, SCANIA, SEALYNX, TECHNICOLOR, TES, THALES, TOTAL, UNILOPAL, VISOTECARLUX

ADMINISTRATIONS, COLLECTIVITÉS et INSTITUTIONS PROFESSIONNELLES

CHAMBRES D'AGRICULTURE 10/11/45/49/53/59/62/72/85/89 CHAMBRES REGIONALES D'AGRICULTURE BRETAGNE/ PAYS-DE-LA-LOIRE/NORD-PAS-DE-CALAIS/NORMANDIE, CCI CÔTES 22/49/53, CRCI BRETAGNE, D.G.C.C.R.F, DIRECCTE, FAFSEA, FAMILLES RURALES, GENDARMERIE NATIONALES, URSSAF ADERLY, AGENCE REGIONALE PAYS-DE-LA-LOIRE, ARCHIPEL HABITAT, CDJA 29/BRETAGNE, CIAS RENNES, CONSEIL GENERAL 35/60, NEOTEA, OUESTATLANTIQUE, RENNES ATALANTE, SEMTCAR, MAIRIES BETTON/BREC'H/CHARTRES DE BRETAGNE/ EVREUX/LE RHEU/PAIMPOL/SAINT-GREGOIRE CR85, FNSEA, FRSEA AUVERGNE/CENTRE-VAL DE LOIRE/ CHAMPAGNE-ARDENNE/NORMANDIE/PAYS-DE-LA-LOIRE, FDSEA 06/12/23/27/28/40/49/50/51/54/60/62/69/71/72/76/77/80/85/89, UDSEA 37, USA, FEDERATION REGIONALE DES CHASSEURSDU CENTRE VAL DE LOIRE, JEUNES AGRICULTEURS, MFQM PAYS-DE-LA-LOIRE, PLATO, LA VOLONTE PAYSANNE, SAFER, SNCEEL, SGC, SYSAAF FILLES DU ST ESPRIT, DIOCESE DE LUCON/ILLE ET VILAINE/NANTES, L'ILE BLANCHE, EGLISE CATHOLIQUE EN CÔTE D'ARMOR

SERVICES, COMMERCES, DISTRIBUTION

ACTERIM, ADVENTIEL, AFA, ALCATEL, ALIZE, ALTIOR, AQL, LES ARCHITECTEURS, TALENZ, AS49, AUBREE GARAGES, BANQUE PALATINE, CAPTONIC, CERFRANCE, CFC BRETAGNE, CINEVILLE, CODIMA, COGEDIS,CREDIT AGRICOLE, CREDIT MUTUEL, DIAN, DOD, ELO PRESSE, ETIAM, FINANCO, FITNESS PARK, FITNESS +, FORM.A,RFI/FRANCE24/ FRANCE MEDIAS MONDE, GROUPE SATO, IB, CEGOS, IFOCAP, IGN, INTERMARCHE, KEOLIS, LA POSTE, MAINE ATELIERS, MDAV, MUTUALITE FRANCAISE 22/35, NET PLUS, OPTIMA, ORANGE, PARIS COUNTRYCLUB, RESEAU+, RETIS, SAFIR, SAVINEL, SCANIA, SICA, SODIGRANITS, SECOB, SENOE, SOCIETEST VINCENT DE PAUL, GROUPE TEMIS, TOUP'TIGYM, TRANS CAM, T.S.O, UPTEA CONSEIL, VITAL FITNESS

ENSEIGNEMENT

APPRENTIS D'AUTEUIL, CREPS, ENITIAA NANTES, ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE : SECRÉTARIAT GÉNÉRAL/DIRECTIONS DIOCÉSAINES/ETABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE ET SUPÉRIEUR 22/ 29/35/44/45/49/50/53/56/59/72/75/85, ICES, I.S.F.C.T., URADEL PAYS-DE-LA-LOIRE…

FRANCHISES et RÉSEAUX

ADVENTURE, BRIT HOTEL, CLUB MOVING, ERA IMMOBILIER, FITNESS FIRST, GARDEN GYM, GROUPE HEBE, HAPPY INC, LADY MOVING, MONCEAU FLEURS/ LA GÉNÉRALE DES VÉGÉTAUX, RAPID'FLORE, RENT A CAR

CLUBS SPORTIFS

ASGA/LES DUCS D'ANGERS, CDOS VENDÉE, CHOLET BASKET, CSP LIMOGES, ESSM LE PORTEL, LE HAVRE BASKET, SIG-BASKET STRASBOURG, STADE LAVALLOIS, STADE RENNAIS

SANTE, SOCIAL ET MEDICO-SOCIAL

AGAPÉ, APPRENTIS D'AUTEUIL, APST, CENTRE DE PERHARIDY, CHP ST GREGOIRE, CHU ANGERS, CPA, EFS, EHESP, EMERA, FNADEPA, GRIMES, I.M.E LES GOMMIERS, PHARMACIE LE GALL, MSA, ORTHOFIGA, POLE MEDICO-SOCIAL BAIS-HAMBERS, RESIDENCE LA PROVIDENCE, TRISOMIE 21 ILLE ET VILAINE

DGE CONSEIL
Management & Stratégie

POUR NOUS CONTACTER

RENNES (siège social) : 30 route de Fougères - 35510 CESSON SEVIGNE
NANTES : 37 rue des Dervallières - 44000 NANTES
info@dgeconseil.com - Tél. : 02 99 83 55 00
Référent pédagogique et handicap :
Paul DEMURGER - 02 99 83 55 00 - paul.demurger@dgeconseil.com

CLAUDIE CHEVALIER CONSEIL
Partenaire de DGE Conseil