

# Programme : Réussir sa fonction de manager

Durée : 21 heures (3 jours)  
Tarif : 882 € TTC /participant

---

*Profils des personnes  
concernées par la formation*

---

Titulaires et adjoints  
coefficient supérieur à 550

---

*Prérequis*

---

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

---

*L'intérêt de la formation :*

---

Réussir sa fonction de manager est un enjeu important pour un pharmacien, mais aussi un élément déterminant de l'efficacité globale de l'officine. Sa mission consiste à rendre son équipe efficace.

Cette formation va aider les managers à être de véritables accélérateurs d'efficacité.

## Objectifs

- Définir les règles de fonctionnement et fixer des objectifs pertinents.
- Mobiliser les énergies individuelles des membres de l'équipe.
- Adapter son management à chaque situation.
- Organiser la délégation pour renforcer l'autonomie au sein de l'équipe.
- Faire face aux situations difficiles et gérer les conflits.

## Organisation de la formation

*Equipe pédagogique*  
Moulatif zineb

*Modalités d'organisation*

Formation en présentiel

Intra ou inter – Individuelle ou collective

Horaires : 9h-12h30 / 13h30-17h

*Moyens pédagogiques et techniques*

Vidéo

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Jeux de rôle

*Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation  
des résultats de la formation*

Mises en situation

Remise d'un support pédagogique reprenant les différentes séquences étudiées

*Modalités et délais d'accès*

Information et inscription par mail

[contact@phiboost.fr](mailto:contact@phiboost.fr) au plus tard 15 jours  
calendaires avant la date souhaitée

*Accessibilité*

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

# Programme

1 - Définir les objectifs et clarifier les règles pour orienter l'action de l'équipe  
Pourquoi existe-t-il des équipes non performantes ? Comment reconnaître une équipe performante d'une autre ?

- a) Identifier les critères de performance d'une équipe.
- b) Formuler des objectifs efficaces.
- c) Adapter son management à l'objectif et aux caractéristiques de l'équipe.

Mise en situation

Expérimentation d'un travail d'équipe sur un objectif

2 - Susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe  
Quelles sont les leviers ? Classique ? Motivation intrinsèque ? Motivation extrinsèque

- a) Pratiquer un management du succès.
- b) Agir sur les leviers de motivation pertinents.
- c) Comment les collaborateurs se motivent-ils ?
- d) Traiter les problèmes de démotivation qui risquent d'affecter la performance de l'équipe.

Mise en situation

Application : agir sur les leviers de motivation pertinents.

- b) Choisir le mode d'intervention en fonction de la situation.
- c) Traiter les erreurs dans une dynamique de progrès.
- d) Confronter un collaborateur sans le démotiver.

Mise en situation

Training : traiter les erreurs et recadrer un collaborateur.

Quels sont les critères d'efficacité et les conditions essentielles d'une équipe

- 3 - Pratiquer des délégations responsabilisantes
- a) Structurer sa démarche de délégation.
  - b) Savoir présenter et expliquer une délégation.
  - c) Assurer le suivi et évaluer la réussite de la délégation.

Mise en situation

Analyse et enseignements à partir de séquences vidéo.

4 - Développer des comportements de management efficaces

- a) Identifier ses points forts et ses points d'amélioration.
- b) Définir un plan d'amélioration.
- c) Adapter son style au contexte et aux situations.
- d) Développer l'autonomie de ses collaborateurs.

Mise en situation

Training : s'adapter en temps réel au degré d'autonomie.

5 - Traiter les erreurs et gérer les situations délicates

- a) Distinguer erreur et faute.