



SPÉCIAL LABORATOIRE PHARMACEUTIQUE

MANAGER ET COACHER LA PERFORMANCE RÉGIONALE

▣ QUI PARTICIPE ?

Ce séminaire s'adresse à tout Directeur Régional qui souhaite améliorer ses performances.

Intégrant tout le spectre du métier, il permet aux Directeurs Régionaux de manager et de développer efficacement leurs délégués pour que ceux-ci deviennent acteurs de leur réussite.

▣ QUELS BÉNÉFICES ?

▣ **Piloter la performance commerciale de ses équipes** : se concentrer sur le résultat, mener des entretiens qui mobilisent les collaborateurs, trouver en chacun la clé comportementale relationnelle qui permet de réussir

▣ **Développer l'efficacité relationnelle des délégués** : accompagner le développement de chacun en amont et en aval des visites, élargir sa vision du coaching à distance, au-delà du duo, grâce à des outils opérationnels, accompagner en intégrant les contraintes de temps

▣ LES "PLUS" DE LA FORMATION

▣ **Outil de connaissance de soi "Insights Discovery"** : découvrir son profil de préférences comportementales pour mieux mobiliser ses collaborateurs, gérer ses relations transversales et identifier le mode opératoire de son supérieur hiérarchique

▣ **Exigence pédagogique** : approche orientée résultat ; méthodologie de développement à distance incontournable pour le Directeur Régional d'aujourd'hui ; carnet de route adapté aux métiers itinérants

▣ **Approche conseil** : consultants experts du secteur santé

Compétences déclinées



Repères

- Enrichir ses connaissances. Exemples : concepts, méthodes, cadre légal...



Pratiques

- S'appropriier le savoir-faire de la fonction et savoir diriger son action



Postures

- Prendre conscience de ses actes, développer son impact relationnel et sa communication

QUEL CONSULTANT ANIME LA FORMATION ?

Depuis 1982, les consultants en management forment au **leadership**, aux **techniques** et aux **comportements efficaces de communication**. Ils se différencient particulièrement par leur dimension **opérationnelle** qui permet une mise en application concrète et immédiate. La marque Altedia Dynargie signe des modalités pédagogiques spécifiques grâce auxquelles chaque participant gagne en

performance relationnelle et peut modifier durablement ses comportements et renforcer sa posture.

En effet, la **pédagogie interactive Altedia Dynargie consacre 80 % du temps** aux mises en situation concrètes à partir de nombreux cas pratiques, face au consultant, avec feed-back de progrès et application d'un plan d'action personnalisé.

**J1-2****J3-J4****J5-6**

1 MOIS



1 MOIS

PROGRAMME & CALENDRIER

MANAGER ET COACHER LA PERFORMANCE RÉGIONALE

**J1-2 LE DIRECTEUR RÉGIONAL :
MANAGER ET PILOTE DE LA PERFORMANCE**

Qu'attend-on avant tout du DR dans le développement de sa région ?

Piloter la performance :

- Comment fixer, énoncer les objectifs et piloter le résultat ?
- Comment susciter de la performance dans l'entretien annuel d'évaluation ?
- Comment donner un feed-back à valeur ajoutée, comment recadrer sans démotiver ?
- Comment informer de façon motivante ?

**Découverte du concept "Insights Discovery" :**

- Remise et appropriation de son profil personnel : identification de ses forces et de ses limites.
Analyse des impacts en situation de management
- Apprendre à reconnaître le mode de fonctionnement de son délégué
- Adapter son mode de communication pour le manager et le développer avec plus d'efficacité

Plan d'actions de progrès

> 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J3-4 LE DIRECTEUR RÉGIONAL :
RELAIS HIÉRARCHIQUE ET STRATÉGIQUE,
MOBILISATEUR DU COLLECTIF**

Partage des expériences terrain, identification des leviers de progression.

La communication ascendante du DR : les leviers de la réussite

- Comment vendre une idée à son supérieur hiérarchique ?
- Quelles informations remonter et comment ?
- Donner un feed-back constructif : quand et comment ?

La réunion régionale : outil de cohésion et de mobilisation de l'équipe

- Comment réussir les différents types de réunion ? (lancement d'une campagne, réunion régionale mi-cycle, motivation...)

Plan d'actions de progrès et préparation du rendez-vous avec le N+1

> 1 MOIS DE MISE EN APPLICATION

**J5-6 LE DIRECTEUR RÉGIONAL :
MANAGER COACH**

Partage des expériences terrain, identification des leviers de progression

Coacher et développer les potentiels :

- Quelle posture adopter ? Quels comportements efficaces mettre en œuvre ?
- Identifier et mener les étapes clés du plan de développement du délégué
- Suivre efficacement à distance la progression du délégué : mener un entretien de coaching à distance

Préparer et animer une journée duo à valeur ajoutée :

- Faire de la journée duo un moment de pédagogie et de développement pour le délégué
- Enclencher une dynamique de progression permanente grâce au suivi des plans de développement post-duo

Plan d'actions de progrès et suivi avec le N+1**MODALITÉS**

Formation dispensée en accompagnement individuel ou en intraentreprise

CONTACT**Stéphane GEY**

+33 (0)1 44 91 51 94

sgey@dynargie.fr

altedia-dynargie.fr

Dynargie

