



PROGRAMME DE FORMATION

Les Bases du Management de Proximité

I. CENTRE DE FORMATION

- **Nom de l'organisme de formation** : NOVA ACADEMY By CAPSULECOM
- **Adresse** : 250 Rue Maryam Mirzakhani, 34000 Montpellier
- **Code postal** : 34000
- **Localité** : Montpellier
- **Téléphone** : +33 7 62 77 31 43
- **Email** : mathilde.andre@capsulecom-nova.fr
- **Numéro SIRET** : 99354187900017
- **Numéro de Déclaration d'Activité** : Enregistré sous le numéro 76341458434 auprès du préfet de région d'Occitanie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
- **Nom de la personne à contacter** : ANDRE MATHILDE
- **Statut** : Organisme privé

II. ACTION DE FORMATION

Intitulé : Les Bases du Management de Proximité

Description et détail : Cette formation opérationnelle de 7 heures est spécifiquement conçue dans le cadre d'un parcours individuel pour permettre à un manager d'asseoir sa posture, de maîtriser la conduite d'entretiens clés (remotivation, recadrage), de dynamiser ses réunions d'équipe et de désamorcer efficacement les conflits interpersonnels au sein de son entité.

Formateurs : ANDRE MATHILDE

Objectifs pédagogiques : À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Mesurer les spécificités de l'encadrement opérationnel afin d'associer les exigences de l'organisation aux attentes individuelles du collaborateur.
- Repérer les situations clés du manager de proximité et s'approprier ses différentes casquettes (capitaine, entraîneur, arbitre, co-pilote).
- Identifier et développer des méthodes pour mobiliser un collaborateur.
- Agir sur un comportement déviant au sein de son équipe.
- Fédérer l'équipe autour d'objectifs partagés.
- Réguler et traiter efficacement les conflits interpersonnels.

Document actualisé le 05/26



Durée : Module de 7 heures réalisé sur 1 journée intensive.

Modalités et Délais d'accès : Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieur à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieur à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier, après avoir rempli un formulaire d'analyse du besoin.

Tarif : 630,00 € Net de taxe (Exonération de TVA - Art. 261-4-4° du CGI).

INDICATEURS DE RÉSULTATS & PERFORMANCE (KPIs)

Conformément aux exigences Qualiopi (Indicateur 2), NOVA ACADEMY s'engage sur la transparence de ses performances. Les indicateurs de l'année en cours (générés à l'issue des sessions 2026) sont actualisés annuellement. Nos objectifs de performance cibles sont :

- **Taux d'assiduité des apprenants (Complétion de parcours)** : Objectif cible de **100 %**.
- **Taux de satisfaction globale des stagiaires (Évaluation à chaud)** : Objectif cible supérieur à **92 %** d'opinions positives (Très satisfait / Satisfait).
- **Taux de réussite aux évaluations de compétences** : Objectif cible de **85 %** des compétences clés évaluées comme "Acquises" [A] en fin de parcours.
- **Taux de recommandation par les entreprises clientes** : Objectif cible de **95 %**.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET SUIVI

Méthode pédagogique : Le module alternera éléments d'enseignement didactiques et théoriques avec une prise en main progressive des outils managériaux à travers des cas pratiques et des exemples exposant les principales problématiques que l'apprenant rencontrera dans sa gestion d'équipe de manière à acquérir une réelle autonomie opérationnelle.

Outils pédagogiques :

- L'ensemble du cours est repris sous forme de fiches, d'exercices et de cas pratiques détaillant chaque élément du contenu pédagogique que l'apprenant pourra consulter pendant et après la formation.
- L'apprenant prépare un ordinateur avec accès internet.
- Plateforme Google Classroom avec accès personnalisé et sécurisé.

Document actualisé le 05/26



- En amont de la formation, le participant est contacté par la formatrice pour un bilan personnalisé des besoins et un positionnement initial.

Contrôle des connaissances : Le stagiaire effectue un test de connaissances sous la forme d'un questionnaire reprenant les principaux points de la formation. Des cas pratiques et des mises en situation personnalisées (jeux de rôles en face-à-face avec le formateur) permettent de valider l'acquisition des compétences en fin de parcours.

Contrôle des prérequis avant formation : Aucune connaissance n'est pré-requise pour cette formation. Pour autant, dans le cadre de notre politique de suivi, l'apprenant effectue un test de positionnement (QCM) avant le début de la formation afin d'identifier ses forces et faiblesses sur les différents sujets et d'adapter les cas pratiques à ses besoins réels.

Handicap : Contactez notre référent handicap, ANDRE MATHILDE par téléphone au +33 7 62 77 31 43 ou par mail à mathilde.andre@capsulecom-nova.fr lors de l'inscription à nos formations. Nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés. Cependant, certains types de handicap spécifiques peuvent rendre impossible l'apprentissage du domaine étudié.

PROGRAMME DÉTAILLÉ (Rythme Intensif)

MATINÉE (09h00 - 12h30)

- **Introduction :** Vos temps forts de manager de proximité (Échange et diagnostic individualisé).
- **Séquence 1 : Les différentes casquettes du manager :** Le positionnement professionnel (Photolangage et réflexion individuelle).
- **Séquence 2 : L'entretien de (re)motivation :** Analyse de cas et mise en situation pratique en face-à-face autour du modèle SONCAS (Jeu de rôles Stagiaire : Manager / Formateur : Collaborateur).

APRÈS-MIDI (13h30 - 17h30)

- **Séquence 3 : L'entretien de recadrage :** L'assertivité comme comportement clé, analyse de l'autodiagnostic des attitudes et jeu de rôles ciblé.
- **Séquence 4 : La réunion d'équipe :** Maîtrise de la méthode des "10 P" pour réussir son animation, traitement et régulation des comportements individuels difficiles (Analyse de cas pratique).
- **Séquence 5 : Le traitement des conflits :** Application de la méthode OSBD (Observation, Sentiment, Besoin, Demande) et simulation de médiation managériale.
- **Conclusion :** Élaboration du plan d'action personnel (Plan individuel de progrès), suivi de l'évaluation finale des acquis et du questionnaire de satisfaction à chaud.

Document actualisé le 05/26



Document actualisé le 05/26

NOVA ACADEMY By CAPSULECOM 250 Rue Maryam Mirzakhani 34000 Montpellier - Siret : 99354187900017 –
Enregistré sous le n°76 34 14584 34 auprès du préfet de région : OCCITANIE –
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- Naf : 8559A – TVA : xxx
RCS Montpellier - Tel : +33 7 62 77 31 43 – Email : mathilde.andre@capsulecom-nova.fr – Site internet :
<https://www.capsulecom-nova.fr/>