





## Programme de la formation

### Comment devenir Manager de transition ?

-  Mixte sur site et à distance
-  35 heures
-  Tout public · De 4 à 7 participants
-  1 750 € HT / 2 100 € TTC par participant

### Description courte

Cette formation fait partie du **PASS EXPERT : "Me spécialiser"** du [Passeport Formation](#).

Elle permet d'optimiser la recherche de missions en management de transition.

### Profil des participants

Consultants sénior et cadres d'entreprises en reconversion

### Prérequis

- Avoir participé à la réunion d'information permettant de connaître les enjeux de ce métier
- Avoir une validation de son profil au travers de son CV ou de son profil LinkedIn (réalisé par un des tuteurs formateurs « Directeurs de Mission »)

### Objectifs

- Apprendre et s'approprier les bonnes pratiques de la recherche de mission en utilisant son réseau
- Effectuer la démarche de prospection en utilisant son réseau

### Aptitudes et compétences visées / attestées

- Délimiter son ou ses champs de compétences, et savoir présenter ses domaines d'intervention de façon spécifique et structurée en tant que Manager de Transition
- Répertorier et identifier ses relations réseau
- Délimiter son marché cible, et identifier les synergies possibles avec le groupe
- Maitriser la démarche de prospection pour obtenir et réaliser des entretiens de découverte des entreprises rencontrées
- Mener un entretien commercial pour détecter les besoins d'un prospect ou d'un client

### Contenu

I- SE PRESENTER :

- Travail sur les CV et sur une présentation 3' démontrant sa légitimité
- Présentation Flash orale, présentation écrite sur les réseaux sociaux
- Présentation de l'offre du management de transition



## II- RECHERCHER SES MISSIONS PAR LE RESEAU :

- Identification de son réseau
- Recherches sur son réseau, ses contacts
- Echanges avec les participants, recherche de contacts/intérêts communs
- Entretien réseau : se faire recommander, obtenir le rendez-vous...
- Entretien d'investigation, types de questions, le suivi

## III- MENER UN ENTRETIEN DE RECUEIL DE BESOIN :

- Qu'est-ce qu'un entretien de recueil de besoins ?
- Ecouter/comprendre les besoins du prospect/client
- Approfondir le contexte et les besoins réels

## IV- REALISER DES MISSIONS DE TRANSITION SOUS QUEL STATUT :

- Les différents statuts
- Avantages et inconvénients des différents statuts
- Comment contractualiser avec les différents acteurs du management de transition ?

## V- MENER SA PROSPECTION COMMERCIALE NUMERIQUE :

- Utiliser les fonctionnalités principales de l'outil LinkedIn
- Concevoir les fondements d'une stratégie de veille et de recherche
- Développer sa prospection commerciale grâce à l'outil de recherche disponible sur LinkedIn

## Pédagogie et organisation

- Méthodes pédagogiques :
  - Travail en sous-groupes
  - Jeux de rôles
  - Débriefing et apports de l'intervenant
  - L'argumentaire de vente
  - Analyse de pratiques professionnelles
- Matériel pédagogique :
  - Ordinateur avec accès internet, micro et caméra
  - Plateformes et supports des différences séquences

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Test de positionnement en amont : Questionnaire
- Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :



Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Etre lisible	Fiche de présentation	Fiche de présentation élaborée et validée
Etre visible	Quizz	Résultat > 70%
Recueil du besoin client	Jeu de rôle sur des cas concrets vécus par les apprenants	Validation des points contenus dans le recueil de besoin, résultat à obtenir TRES SATISFAISANT ou SATISFAISANT

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

## Mode de validation

Attestation de fin de formation

## Financements possibles

Akto et les OPCO des entreprises

France Travail

Entreprise

Financement sur devis

## Modalités et délai d'accès

- Durée, Dates et horaires de la formation : 35h réparties comme suit : 22 h en distanciel et 13 h en présentiel
- Effectif (*minimum et maximum*): de 4 à 7 personnes
- Lieu de la formation et accès :



- A distance via une plateforme de visioconférence : type zoom, Teams
- Pour le présentiel :

Site de Paris, au 18 rue de Londres – 75009 Paris <https://www.wojo.com/fr-FR/espaces-de-travail/wojo-paris-9e-gare-saint-lazare>

ou

Site de Nantes, au 144 rue Paul Bellamy 44024 <https://www.le144-coworking.fr/nantes/>

ou

Site de Lyon, au 45 rue de la Bourse 69000 Lyon

ou

Site de Rennes au 10 rue de la Sauvaie 35000 Rennes

- Conditions d'accueil : Convocation, règlement intérieur applicable aux stagiaires
- Délais d'inscription : au plus tard 15 jours avant la date

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** *(mise en place de compensation...)*

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes les salles de formation sont accessibles aux personnes ayant une mobilité réduite

## Intervenant

- Sandra COSTE, coach certifiée, consultante formatrice
- Emmanuelle ORVAIN, consultante formatrice professionnelle pour adultes
- Jean-Michel TANQUEREY, Manager de Transition

## Évaluations

252 inscriptions depuis le 22/01/2024

**Taux d'acquisition des compétences :**  **90 %** (252 évaluations)

**Satisfaction des apprenants :**  **4.5/5** (216 évaluations)