

OBJECTIFS

- Connaître et relayer régulièrement les messages importants liés à l'excellence relationnelle.
- Comprendre l'impact sur nos métiers, les relations avec les clients et collègues...
- Impliquer largement les managers des SB dans le nouveau schéma d'apprentissage.
- Identifier et exploiter les bons leviers pour développer les compétences des collaborateurs des services bancaires

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

INTRODUCTION : Rôles du Manager/ formations PSB

Synthèse du module Excellence Relationnelle collaborateurs

- La trame
- La méthode ACTE

L'accompagnement des collaborateurs dans le cadre de leurs formations

- Entretien pré formation : trame, étapes à suivre.
- La motivation des collaborateurs.
- Les attitudes à développer.

Le lancement des plans d'actions des collaborateurs au retour de formations

- Entretien post formation.
- Formalisation et suivi des plans d'actions individuels.

La gestion des freins, démobilisation des collaborateurs

L'accompagnement dans le temps des collaborateurs

- Gestion des dérives
- Accompagnement individuel
- En collectif

Synthèse du module et engagements des managers

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Blended Learning : Présentiel en Pédagogie Inversée, mises en pratiques issues de leur quotidien

PUBLICS

- MANAGERS des services bancaires

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



ORUCEVIC
Amélie



LAVERGNE
Jean-Michel

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 700 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR