



Niveau : Débutant

Durée : 1 jour

Catégorie : Adopter une démarche commerciale avec Sales Navigator

Référence : IDL25VIOKPI

Formateur : Jean-Baptiste Bodard



07 63 19 82 12

jb.bodard@idlabs.fr



www.idlabs.fr

FORMATION

DÉFINIR LA VISION, OBJECTIFS ET KPIS DE SES ÉQUIPES

Description de la formation :

Offrez à votre équipe une direction claire et engageante grâce à cette formation dédiée aux fondamentaux du management stratégique. Vous apprendrez à définir une vision motivante, alignée sur les valeurs de votre organisation, pour inspirer et fédérer vos collaborateurs. Grâce à des méthodes concrètes comme les objectifs SMART, vous saurez traduire cette vision en objectifs opérationnels et mesurables, essentiels pour guider les actions quotidiennes de votre équipe. Enfin, maîtrisez l'art de sélectionner et d'utiliser les KPIs pertinents pour suivre les performances, identifier les axes d'amélioration et piloter efficacement vos projets. Alternant apports théoriques, ateliers pratiques et exercices de simulation, cette formation vous offre les outils indispensables pour transformer votre rôle de manager et maximiser l'impact de votre leadership. Rejoignez-nous pour booster l'efficacité et la cohésion de votre équipe?!

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)

Objectifs

Objectif 01

Comprendre l'importance de définir une vision claire pour son équipe

Objectif 02

Savoir fixer des objectifs opérationnels et mesurables alignés avec la vision

Objectif 03

Apprendre à choisir et utiliser des KPIs pour le suivi et l'amélioration des performances

Modules de la formation

Module 1 – Établir une vision engageante pour son équipe

Définir ce que l'on entend par "vision" dans le contexte du management, Identifier les caractéristiques d'une vision motivante et alignée avec les valeurs de l'organisation, Atelier pratique : Formulation de la vision de son équipe à partir d'un cas concret, Discussion interactive : Échanger sur les visions proposées et recevoir des feedbacks pour affinement.

Module 2 – Fixer des objectifs opérationnels et mesurables

Introduction aux objectifs SMART et leur importance pour le succès de l'équipe, Exercices pratiques : Définir des objectifs SMART en petits groupes pour différents scénarios d'équipe, Techniques pour aligner les objectifs de l'équipe avec la vision globale de l'organisation, Atelier : Création d'un tableau d'objectifs pour son propre contexte managérial.

Module 3 – Sélectionner et appliquer des KPIs pertinents

Présentation des types de KPIs et leur rôle dans le management des performances, Atelier : Identifier les KPIs les plus pertinents pour mesurer les objectifs fixés précédemment, Discussion sur les méthodes de suivi des KPIs et l'utilisation des données pour la prise de décision, Exercice de simulation : Mettre en place un système de suivi des KPIs pour un cas pratique.

Méthode pédagogique

Présentation des concepts avec une boîte à outils,

Apports théoriques illustrés par les cas des participants à la formation,

Atelier de mise en situation,

Jeux de rôles.

[Poser une question par mail](#)

[Réserver cette formation sur le site](#)