

# Manager en mode hybride : Les nouvelles clés du leadership

## Objectifs

- Comprendre les enjeux et rôles du manager hybride
- Maîtriser les facteurs clés de réussite du management à distance
- Mettre en place une communication fluide et engageante en mode hybride
- Adapter son style managérial et accompagner l'autonomie des collaborateurs
- Développer la collaboration et la performance collective dans un environnement hybride
- Animer des rituels et réunions hybrides efficaces



## Programme

<b>Manager à distance : connaître ses rôles</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Faire rechercher aux participants l'ensemble des rôles du manager dans le cadre de l'animation de collaborateurs à distance</li><li>Agir pour renforcer le sentiment d'appartenance de l'équipe</li><li>Clarifier le lien entre Qualité de vie au travail et management hybride</li></ul>
<b>Les paramètres de la réussite dans le management à distance. Les qualités du manager hybride</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Maîtriser les 8 facteurs de succès dans la pratique managériale à distance</li><li>Développer ses qualités d'organisation, d'empathie, d'écoute, d'accompagnement, de bienveillance et de reconnaissance</li></ul>
<b>Mettre en place une communication adaptée à la situation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Sélectionner les outils collaboratifs afin d'assurer une circulation fluide et efficace des informations</li><li>Conserver le lien entre les équipes présentes sur site et à distance. Mobiliser – Fédérer – Responsabiliser</li><li>Donner du sens et de l'intérêt</li></ul>
<b>Définir un modèle managérial des collaborateurs et le décliner en actions concrètes et précises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Définir les mesures à prendre afin de devenir un leader reconnu comme tel par les collaborateurs</li><li>Déterminer comment être au service des collaborateurs en tant que coach</li></ul>
<b>Concilier management hybride et dynamique d'équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Revoir régulièrement les règles du jeu avec l'équipe, les adapter au fonctionnement en mode hybride</li><li>Investir les deux postures : synchrone pour animer l'équipe et asynchrone pour maintenir son influence</li></ul>



# Manager en mode hybride : Les nouvelles clés du leadership

## Programme

<b>Adapter son management hybride à l'autonomie des collaborateurs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le management situationnel adapté au mode hybride</li><li>• Établir la confiance grâce à vos capacités d'adaptation à la maturité professionnelle et relationnelle des équipes</li></ul>
<b>Identifier et utiliser les 4 leviers du travail collaboratif dans son organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître les 4 leviers du travail collaboratif : savoir</li><li>• Manifester sa confiance envers ses collaborateurs</li><li>• Responsabiliser ses collaborateurs</li><li>• Développer l'autonomie de son équipe</li><li>• Définir précisément les évaluations de la performance</li></ul>
<b>Adopter le « point 5 minutes », un levier pour dynamiser ses collaborateurs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• C'est un moment d'échange quotidien très court entre le manager et ses collaborateurs afin d'exprimer :<ul style="list-style-type: none"><li>◦ Les résultats de la journée précédente, les objectifs ont-ils été atteints ?</li><li>◦ Les objectifs pour la journée à venir qui doivent se mesurer selon des indicateurs précis</li><li>◦ 5 minutes pour impliquer les collaborateurs dans l'analyse de leurs actions</li><li>◦ 5 minutes pour impliquer les collaborateurs dans la fixation de leurs objectifs et engagements</li></ul></li></ul>
<b>Adopter les bonnes pratiques de la réunion hybride</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparer une réunion en mode hybride : introduction de la réunion, déroulement, suivi en modalités distancielles</li><li>• Identifier les 4 incontournables pour réussir la réunion hybride : les règles, les rôles, une inclusion, des méthodes collaboratives adaptées</li></ul>
<b>Les impératifs de chacun : construire son propre programme d'action</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir analyser ses points forts et ses points faibles pour se bâtir un plan d'action de perfectionnement</li><li>• Synthèse générale par le rappel des bénéfices escomptés</li></ul>



## Modalités pratiques



<b>Public :</b> Tout collaborateur manager ou animateur dans le pilotage d'un équipe hybride (sur site, à distance, en déplacement, en télétravail, etc...)	<b>Pré-requis :</b> Pratiquer le management hybride
<b>Tarif inter par personne :</b> Adhérent : 700,00 € HT Non adhérent : 1 200,00 € HT <b>Tarif intra :</b> Nous consulter	<b>Nombre de participants :</b> 5 min – 8 max <b>Durée :</b> 1 jour en présentiel <b>Modalités et délai d'accès à la formation :</b> Demande d'inscription : s.verger@unimev.fr 2 mois sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants
<b>Démarche pédagogique :</b> Méthode active pour provoquer et structurer des échanges Mise en situation sur des cas concrets et exercices pratiques	<b>Méthode d'évaluation :</b> Positionnement à l'entrée en formation : évaluation pré-formative Exercices d'application en sous-groupe Etudes de cas pratiques Bilan de fin de formation Enquête de satisfaction
<b>Taux de satisfaction :</b> 1ère session en 2026	<b>Personne en situation de handicap :</b> Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

## Formateur : François MEYNANT



**François** forme depuis 6 ans les équipes du LEADS dans le domaine du commerce et du management. Il dispense des formations, des accompagnements individuels, anime des séminaires et kick-off pour l'ensemble de ces agences.

Ancien cadre dirigeant dans l'industrie hôtelière et les métiers de service, il est spécialisé dans le management de grandes équipes, le développement personnel et l'optimisation des compétences.

Directeur commercial et opérationnel multisites, formateur et coach.

Ses domaines de compétences sont les suivants :

- Management : du management de proximité au management stratégique de grandes équipes
- Commerce – Vente : de la prospection à la conclusion et au suivi de la vente tant en BtoB qu'en BtoC ou encore en BtoBtoC

