

## Ressource R5.MMPV.12 : Management d'équipe - 2

**Parcours :** MMPV **Heures :** 15 heures dont 8 heures de TP

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- S'approprier un style de management
- Fédérer les équipes autour de l'atteinte des objectifs (méthode SMART)
- Sélectionner des collaborateurs en considérant les besoins de l'équipe et les intégrer
- Suivre et organiser le développement des compétences du personnel (formation continue, entretien annuel...).
- Valoriser les compétences des membres de l'équipe
- Accompagner l'équipe pour gérer le changement et les conflits

Mots clés : Management – conflit – compétence

### Contenu Pédagogique

- Différents types de management (pouvoir, leadership, management responsable, autonomie et délégation) et adaptation

aux équipes en place

- Motivations au travail / management de la différenciation
- Gestion des conflits et du changement

### Compétences Ciblées

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

### Apprentissages Critiques Liés

- AC34.01MMPV
- AC34.03MMPV
- AC34.05MMPV
- AC34.02MMPV
- AC34.04MMPV

---

#### CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET  
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER  
Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr  
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr  
Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr