

## Wel'Com-Hom News



Communication & Management  
Hommes & Méthodes

Développez votre agilité en  
management d'équipe et en technique de vente

[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

**Editorial : le management opérationnel repose sur le partage d'outils et de processus et sur une implication individuelle et collective.**

**Mots clés : Management opérationnel, fiches pratiques, outils, gestion du temps et des priorités, catalogue formation 2009-2010, site Web...**

Manager au quotidien repose sur le partage d'outils et de processus et sur une implication individuelle et collective de vos collaborateurs. Il s'agit de passer d'un état où on cherche à être personnellement efficace à un état où l'on doit amener une équipe à être efficace.

Nous avons vu [dans le numéro précédent](#) que votre agilité managériale, votre capacité à vous adapter aux circonstances, à anticiper et à manager par le changement, à projeter votre entité, à prendre en compte et à reconnaître les différentes individualités, sont essentielles pour le développement de la performance.

Au quotidien, cette performance repose dans votre capacité et celle de vos collaborateurs à :

- Organiser le travail, déléguer efficacement et à bon escient
- Motiver individuellement, maîtriser les techniques d'entretien en face à face
- Animer collectivement, s'exprimer en public



[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

C'est ce volet que nous vous proposons de partager aujourd'hui avec un article de fond sur la gestion du temps.

Au sommaire :

- Nouveau nom, nouveau look mais une qualité et une richesse du contenu inchangée.  
Wel'Com-Hom News vous souhaite la bienvenue !
- Gestion du temps : Urgent ? Important ?  
Efficacité, délégation, antistress : tous égaux ?
- Nouveau site Web : [www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)
- [Le catalogue 2009-2010](#) de nos formations est sorti...  
Toutes les dates jusque fin 2010.

- Zoom sur la formation « [Gérer son temps et ses priorités](#) »
- Prochaines formations inter-entreprises
  - [Vendre et Valoriser les produits, projets et services](#)  
Démarrage septembre 2009
  - [Manager : porter le sens et faciliter la performance](#)  
Démarrage octobre 2009
- Bibliographie : « La boîte à outils du manager »

Bonne lecture

## Nouveau nom, nouveau look... Wel'Com-Hom News vous souhaite la bienvenue

**Com-Hom lance Wel'Com-Hom News.** Magazine d'information sur les thématiques du management, du développement personnel, de la vente :

- Article thématique sur le management, la vente, l'efficacité individuelle et collective, les ressources humaines
- Relai de l'actualité dans ces domaines
- Suggestion de lecture
- Présentation et annonce des prochaines formations
- Témoignage de participants

### Well'Com-Hom News



## Article thématique : gestion du temps et des priorités : Urgent ? Important ?

Bienvenue dans le monde de l'urgence. La « course au temps » est le grand défi de notre temps ! La révolution des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) bouleverse considérablement nos façons de faire, le nombre d'informations auxquelles nous sommes confrontés. Nous sommes dans une ère où la vitesse est primordiale, où les gagnants ne sont plus forcément les plus puissants, les plus innovants, les plus en vue mais peut-être les plus rapides (ce qui sous-entend les plus à même à anticiper ; à adapter et à changer).

Tout est donc devenu urgent ! Emails ouverts, oreillettes greffées, plannings informatisés, interruptions permanentes, ... Comment s'en sortir ? Sommes-nous tous égaux devant ces sollicitations ? Comment intégrer vie professionnelle et vie privée ? Comment définir et gérer l'importance par rapport à l'urgence ?

Petit parcours dans l'espace temporel ...

Lire l'article : [Gestion du temps et des priorités : Urgent ? Important ?](#)



### Article

[Gestion du temps et des priorités : Urgent ? Important ?](#)



## Nouveau site Web

A visiter absolument : [www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

Le site a été mis à jour sur une technologie nous permettant de publier et de partager des informations, articles, lectures, outils, dates des prochaines formations en temps réel. Ce sera donc un site vivant et évolutif. Nous vous attendons donc nombreux.



[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

La thématique choisie pour illustrer notre activité est celle des mains. La symbolique

des mains est liée à l'étymologie du mot management qui vient du latin "manu agere" (guider par la main).

La main est également le prolongement de nos stratégies, de nos réflexions, de nos savoir-faire, de notre personnalité pour la réalisation de nos actions.

## Le catalogue de nos formations 2009-2010 est disponible

Le catalogue de nos formations est édité. Vous y trouverez l'ensemble des thématiques proposées, les formations inter-entreprises et les dates jusque fin 2010, les formations intra-entreprise, les services proposés.

Nous sommes à l'écoute de votre besoin pour vous proposer le service le mieux adapté à vos objectifs.

Vous pouvez accéder aux formations :

- [Via notre site Web](#)
- [En téléchargeant le catalogue complet](#)



[Téléchargez le catalogue des formations 2009-2010](#)

## Zoom sur la formation « gérer son temps et ses priorités »

Nous vous proposons une série de formations orientée vers les collaborateurs, assistants, toute personne désirant optimiser son rôle dans une équipe. La formation « gérer son temps et ses priorités » vous délivre en 1 jour les outils vous permettant de gagner en efficacité. La **gestion du temps et des priorités que nous vous proposons sera adaptée** à votre profil. Elle repositionne la notion **d'importance** vis-à-vis de la notion **d'urgence** (cf article thématique : [Gestion du temps et des priorités : urgent ? important ?](#)). Elle permet de déterminer clairement les tâches à réaliser, celles à déléguer, celles à jeter.

Cette formation est proposée en Intra-Entreprise. [Téléchargez le programme détaillé.](#)



## Prochaines formations inter-entreprises

### Vendre et Valoriser les produits, projets et services

Démarrage septembre 2009

#### 3 jours pour donner envie plutôt que de convaincre & augmenter son taux de concrétisation

Objectifs

- Développer son potentiel commercial
- Acquérir des techniques de vente qui vous permettront de franchir un cap
- Perfectionner ses attitudes d'écoute
- Simuler des entretiens de vente
- Construire son argumentaire
- Diagnostiquer les motivations d'achat
- Construire et valoriser son offre
- Présenter et défendre le prix
- Conclure et capitaliser la relation client

[Téléchargez le programme détaillé](#) - [Téléchargez le bulletin d'inscription](#)

\*\*\*

**Manager : porter le sens et faciliter la performance**



[Vendre & Valoriser](#)

Démarrage octobre 2009

## 4 jours pour développer la performance de vos équipes

Objectifs

- Clarifier son rôle et ses responsabilités
- Identifier et adapter son style de management
- Intégrer les leviers de la motivation
- Comprendre les filtres de perception
- Pratiquer les outils de l'écoute active
- Donner du sens aux objectifs ; déléguer avec efficacité
- Développer une respiration d'équipe
- Réagir face aux situations difficiles



Porter le sens &  
Faciliter la  
performance

[Téléchargez le programme détaillé](#) - [Téléchargez le bulletin d'inscription](#)

\*\*\*

### Pourquoi payer le même prix si vous formez plusieurs collaborateurs en inter-entreprises?

Désireux de créer des relations de partenariat avec des entreprises, de développer le partage des expériences via les formations inter-entreprises et de tenir compte de la situation économique, nous vous proposons une approche innovante : un **tarif modérateur tenant compte du nombre de collaborateurs que vous formerez via nos formations inter-entreprises et de la visibilité que vous nous donnerez par des inscriptions anticipées.**

**Nous contacter !**



## Bibliographie : La boîte à outil du manager

Pour l'approche pratique, nous vous conseillons « **La boîte à outils du manager** ».

Cet ouvrage révisé les principes de base du management pour :

- motiver son collaborateur et déléguer ;
- mobiliser son équipe et animer des réunions ;
- recruter ;
- se manager soi-même.

Le terme boîte à outils n'est pas usurpé. 50 fiches pratiques sont proposées. Ce n'est pas un livre qui se lit de bout en bout mais auquel on peut se référer en fonction de la situation à laquelle on est confronté. Un livre pratique et concret.



De Rémi Juet

## Nos valeurs

### Performance

Notre raison d'être est d'améliorer la performance de vos équipes. Les méthodes et outils de management que nous présentons dans ce catalogue sont tous tournés vers cet objectif.

## Evolution

Nous sommes intimement convaincus qu'à tout âge, quel que soit son niveau initial d'étude et ses responsabilités dans l'entreprise, toute personne peut :

- Apprendre
- Evoluer dans son poste
- Changer de métier



## Complémentarité

La complémentarité des personnes au sein des entreprises et des organisations est une condition de la performance. Toute équipe a besoin d'une certaine diversité pour réussir.

## Qualité

Nous devons à nos clients une qualité de service élevée, qui se traduit par :

- Le professionnalisme de nos intervenants : confidentialité, horaires, préparation, écoute, expérience
- Des outils accessibles en ligne gratuitement pendant et après la formation
- Des supports couleurs délivrés à chacune de nos interventions

## Coordonnées Com-Hom



**Com-Hom**

**Communication & Management  
Hommes & Méthodes**

62 Bis rue Jean Pain  
38600 Fontaine

[marc.vilcot@com-hom.com](mailto:marc.vilcot@com-hom.com)

[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

Tel : 06 25 04 60 20

Fax : 09 57 70 72 33

## Les précédents numéros

## Date

**Wel'Com-Hom News N°5** – Le management intermédiaire –  
N° accessible sur [le lien suivant](#)

Avril 2009  
[Wel'Com-Hom News N°5](#)

### Copyright

Les textes sont la propriété des auteurs référencés.

Wel'Com-Hom News est édité par [Com-Hom](#)

Le profil de personnalité J'AIME® est la propriété de la société [Com-Hom](#)

Crédit photographique : Fotolia – [//fr.fotolia.com/](http://fr.fotolia.com/) – tous droits réservés.