







# 62 gestes et postures du management de proximité






Cet ouvrage détaille les conditions d'exercice des principaux gestes et postures nécessaires au manager dans l'exercice de sa fonction. Chacun des 62 gestes et postures est proposé sous plusieurs facettes :

-   En quoi ce geste technique est important et quel est son impact sur les personnes encadrées,
-   Comment ce geste technique s'effectue, de façon très pragmatique,
-   Comment commencer à mettre en place cette pratique ce geste technique pour le manager débutant.

C'est un ouvrage pédagogique s'appuie sur 20 ans de collecte dans des milieux professionnels très variés, auprès de plusieurs centaines de managers formés, évalués et/ou accompagnés par l'auteur.



Il explique très précisément comment :

-  établir une qualité relationnelle fructueuse avec son équipe,
-  assurer la cohésion du collectif placé sous sa responsabilité,
-  impliquer chacun sur la mission qui est la sienne,
-  accroître la motivation individuelle et collective,
-  garantir l'efficacité de l'organisation mise en place, et augmenter son leadership du fait de son exemplarité.


Cet ouvrage est le 1er d'un triptyque consacré à l'exercice du Management, les suivants à paraître en 2008 : « Le coût du non-management » et « 21 cas du Management de Proximité ».

L'ouvrage est destiné à tous les managers dans l'exercice de leur fonction, à tous les managers débutants ou à ceux qui se destinent à exercer cette fonction. Il est également un outil pour les consultants, formateurs, coaches, DRH qui aident, accompagnent, forment, éduquent des managers.

L'auteur : Dominique DELOCHE accompagne depuis plus de 30 ans des managers, des commerciaux et des négociateurs sur des postures différentes : formateur, consultant, coach, évaluateur. Il est également l'auteur de plusieurs systèmes originaux d'évaluation à 360°, d'un baromètre Management, et de programmes d'e-learning. Il est l'un des auteurs du « Guide professionnel de la vente » et de « Commerciator ».

**Bon de commande :** \* « 62 gestes et postures du management de proximité »

**INGENERIS**  
42 rue de Paradis  
75010 PARIS

Je, soussigné ..... **Commande,**  
 L'Ouvrage \* en ..... exemplaire(s) x 20 € l'exemplaire = ..... Euros  
 Frais d'expédition par exemplaire : 2,90 € x ..... = ..... Euros  
**Règlement en chèque joint** —————> **pour un Total de** = ..... Euros

Facture  Oui à établir à l'ordre de : .....  
 Non  
 Nom de l'entreprise ..... Adresse .....  
 Ville ..... CP ..... 