

PROGRAMME DE FORMATION SUR MESURE

Renforcer sa position en management

Objectifs

Clarifier son rôle de manager
Poser le cadre et les règles du jeu communes pour orienter l'action de l'équipe
Adapter son style de management
Développer une communication managériale pour un relai de confiance
Accompagner la résolution du conflit vers une relation de confiance

Programme

Séquence 1 - Rôle et posture de manager Partager et définir ma vision du management

Clarifier ma mission, mes objectifs et priorités
Préciser le cadre afin de pouvoir exercer mon rôle de manager
Identifier mes motivations et mes craintes
Mes forces et pièges en tant que manager
Activité : ma vision du management, les règles et les qualités

Séquence 2 - Co-construire avec l'équipe nos règles de fonctionnement et déterminer nos rituels et rythmes Les « règles » du jeu avec mon équipe

Recadrer les dérives de ce cadre
Point de ses propres règles avec l'équipe

Séquence 3 - Développer une communication managériale pour une relation de confiance Installer la relation qui va permettre l'échange grâce à l'essentiel de l'écoute active et de l'analyse transactionnelle

Comment écouter efficacement ?

o Se découvrir soi pour mieux comprendre l'autre. Comprendre la construction de sa personnalité, ma perception versus la réalité

Les outils d'une communication maîtrisée

o Savoir adapter ma communication à l'autre pour me faire comprendre : les clés pour découvrir et mieux comprendre l'autre

o Savoir convaincre en maintenant la relation avec mes interlocuteurs : position de perception et comportements réactifs

o Comment piloter une situation de communication ? : ma position de relation

Activités : Exercices d'écoute croisée. Test des drivers. Position de vie et comportement réactifs. Perception et réalité, comment lui parler ?.

Profil de comportements réactifs

Séquence 4 - Solutionner les conflits vers une relation de confiance durable Le système et le blocage

Prise de hauteur face à la situation

Débloquer la situation

Création du changement pour une relation de confiance sur le long terme

Activité : Mise en situation sur un/des cas concret(s) issu(s) du contexte des participants

Les + de cette formation

Un rôle de manager clarifié et légitimé

Des règles de fonctionnement co-construites avec l'équipe

Une communication managériale fondée sur la confiance

Une écoute active et une analyse transactionnelle maîtrisées

Des conflits transformés en relations constructives durables

Des mises en situation issues de cas réels

Public concerné

Prérequis

Aucun prérequis

Durée

10.5 heures.

Effectifs maximum

8 stagiaires

Qualification des intervenants

Spécialiste de la communication en entreprise, le management, la gestion des conflits et la prise de parole en public, le formateur est formé aux techniques et outils d'accompagnement de coaching, PNL, systémique, process communication et communication non violente - CNV. En parallèle, pendant 15 ans le formateur est comédien amateur et professeur de théâtre au sein de plusieurs troupes et mobilise son art au profit de son animation en formation.

Moyens pédagogiques et techniques

La méthode est interactive et pragmatique, elle :
Met le ou les participants en situations professionnelles à partir des problématiques à résoudre et d'études de cas à traiter.
Fait appel à des exercices de simulation,
Identifie les préoccupations individuelles pour favoriser la recherche de solutions à partir de questionnements pertinents,
Fournit des outils sous forme de supports pédagogiques opérationnels,
Et permet d'établir son plan d'action individuel de progrès.

Modalités d'évaluation des acquis

Mises en situation, exercices pratiques, plan d'action individuel.

Sanction visée

Attestation de formation

Logistiques	
Matériel nécessaire pour suivre la formation	Bloc notes et stylo
Délais moyens pour accéder à la formation	Formation en intra-entreprise, sur devis. Le parcours d'inscription se déroule en quatre étapes : 1. Demande via le formulaire de catalogue.ebrio.com ou par courriel à formations@ebrio.com 2. Échange de cadrage : contexte, public, adaptation du cas pratique 3. Proposition pédagogique et tarifaire adressée sous 48 heures ouvrées 4. Signature de la convention, puis planification des dates avec vous Délai d'accès. De 2 à 6 semaines entre l'acceptation de la proposition et le premier jour de formation, selon vos disponibilités et celles de l'intervenant. Ce délai peut être raccourci sur demande motivée.

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

Ebrio met tout en œuvre pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder plus facilement à nos formations et trouver les compensations les plus adaptées à chaque situation. Le détail de notre politique d'accueil et nos engagements sont consultables sur notre page dédiée : [Accessibilité & Handicap](#)

Toute demande peut être adressée à formations@ebrio.com, à l'attention du référent handicap.

Dans le cas d'une formation au sein des locaux de l'entreprise cliente, le registre public d'accessibilité du site s'applique. Le cas échéant, le ou les participants doivent être munis d'un poste informatique adapté au handicap.

Fabienne du TEIL | EBRIOO | f.duteil@ebrio.com

Mobile : 07 82 40 00 59 |  | Suivez-nous sur :  

Management - Soft Skills- RH & Formation - QVT - Digital - Bureautique

