

PROGRAMME : ETRE MANAGER DANS UNE ORGANISATION

Module 1 : Renforcer la dimension relationnelle de son management

Formation réalisée en intra-entreprise uniquement



Verticille
LE CABINET TRANSFORMATIF

DESCRIPTION DE LA FORMATION



Ce premier module vise à poser les bases permettant de **centrer son management sur la relation**. Pour cela, il intègre, comme les modules suivants, la **Performance Relationnelle Optimale (P.R.O)** et amène les stagiaires à s'approprier ses dimensions et ses **applications concrètes au travail**. Ce module vise ainsi à initier les managers à l'excellence relationnelle et à leur permettre **d'incarner leur rôle** en étant à l'aise dans leur posture. Les apprentissages se centrent sur les bonnes pratiques et techniques générant une juste autorité, de l'appartenance, de la confiance et de l'empathie en combinant les dimensions du sens, de l'émotion et de l'espace.

Durée : 14 heures + réalisation des e-learning en amont (environ 2 heures) + accompagnement à l'ancrage des compétences selon votre besoin.

A qui s'adresse la formation ?
Primo-managers – Manager opérationnels et intermédiaires.

Nombre de stagiaires :
Jusqu'à 8 participants.

Prérequis : Être en position managériale.

Formateur : Cette formation est animée par un formateur et coach professionnel, spécialiste du management, du fonctionnement des équipes et des organisations, ainsi que de la P.R.O.

MÉTHODES ET RESSOURCES MOBILISÉES

- Cette formation est basée sur les principes de la **pédagogie inversée et la formation-action** : les apports théoriques sont faits sous forme de **e-learning en amont de la formation**. Durant les journées de formation, un temps court est consacré à la validation de la bonne compréhension des aspects théoriques, puis l'essentiel du temps de formation est consacré à la **réflexion et l'analyse de situations issues de la réalité de travail** des stagiaires et à la **pratique de mises en situation basées sur leurs expériences**. En fin de session, chaque stagiaire établit son plan d'actions pour une mise en œuvre rapide et concrète des apports de la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Chaque e-learning se termine par un quizz de validation des connaissances.
- Une auto-évaluation sur les objectifs de la formation est réalisée en début et en fin de session.
- Des exercices pratiques et des mises en situation durant la formation permettent au formateur et à chaque stagiaire de se positionner et d'évaluer ses progrès au regard de chaque objectif.
- Une évaluation à chaud de chaque module est complétée par chaque participant à l'issue de ceux-ci, incluant une auto-évaluation sur le niveau général d'entrée et de sortie au regard de la thématique du module.

PRIX

Accès e-learning : 100 € HT par participant pour l'accès aux 2 heures de e-learning (nous consulter pour les tarifs dans le cadre de l'ouverture de plusieurs groupes).

Formation en salle : 2 800 € HT

Accompagnement à l'ancrage des compétences : sur devis, selon votre besoin

OBJECTIFS

- **S'appuyer sur le modèle de la P.R.O** et l'utiliser pour mesurer l'état des relations au sein de son équipe.
- **Améliorer la qualité d'une relation** en utilisant la P.R.O
- **Comprendre l'intérêt et les limites de l'autorité** pour l'équipe.
- **Mener des réunions** laissant la place à la discussion et se concluant par un plan d'action.
- **Présenter ses décisions** de façon assertive.
- **Savoir échanger de façon constructive** avec un collaborateur **en situation tendue** (émotions, incompréhensions, désaccords...).
- **Savoir mener une négociation** avec un collaborateur.
- **Prendre en compte l'émotion** de l'autre pour maintenir la relation.
- **Être à l'aise avec le fait de recadrer** un collaborateur si besoin.

RÉSULTATS ATTENDUS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Rendre ses relations plus performantes en s'appuyant sur le modèle de la P.R.O (avec son équipe, son manager, en transverse).
- Renforcer l'efficacité de ses échanges (mails, conversations, réunions) afin de développer la performance du collectif.
- Poser le juste niveau d'autorité en fonction de la typologie et des besoins de l'équipe.
- Intégrer les idées et propositions de l'équipe et négocier de façon assertive sur les sujets s'y prêtant.
- Sortir de façon constructive des principales situations conflictuelles.
- Gérer les émotions en situation professionnelle (ex : entretiens, réunions, conflits...).

PROGRAMME

● Phase de préparation en autoformation

Réalisation des e-learning de préparation en amont :

- Les bases du modèle P.R.O (20')
- Découvrir les émotions (20')
- La négociation assertive (20')
- E-mails, conversations et réunions efficaces (20')
- Gérer les conflits interpersonnels (45')

● Phase de mise en pratique en présentiel

Les deux journées se déroulent **en 6 séquences-clés**, auxquelles viennent s'ajouter en début et en fin de journée un travail sur les valeurs de votre organisation, ainsi qu'un temps d'élaboration pour chaque stagiaire de ses axes de développement et de son propre plan d'action.

Séquence clé 1 : Développer la performance de la relation

- Relation et valeurs de l'organisation.
- La méthode P.R.O
- Améliorer la performance d'une relation avec un collaborateur, un collègue, un manager.
- Améliorer la performance de la relation avec mon équipe.

Séquence clé 2 : Ni laxiste, ni autoritariste

- Autorité et pouvoir
- P.R.O : le SENS de la relation entre l'équipe et vous
- Être à l'écoute de son équipe pour travailler sur l'ESPACE (P.R.O)
- Poser et rappeler les limites

Séquence clé 3 : Les bonnes pratiques de négociation

- Le négociable et le non-négociable en management.
- Les techniques et outils de la négociation assertive.
- Réaliser une négociation difficile avec un collaborateur.

Séquence clé 4 : Mettre en œuvre des échanges efficaces

- Les principes des conversations efficaces.
- L'animation des réunions.

Séquence clé 5 : Accueillir les émotions

- La dimension ÉMOTION de la P.R.O
- Accueillir une émotion forte chez l'autre : réactions appropriées et inappropriées.
- Maintenir la relation quand l'émotion est dirigée contre soi
- Appliquer le protocole SPEC

Séquence clé 6 : Faire du conflit une occasion d'améliorer la relation

- Le conflit sous l'œil de la P.R.O
- Résoudre le problème avant d'être au conflit
- Sortir d'un conflit avec une personne de son équipe.
- Jouer un rôle de manager – médiateur

☉ Phase d'ancrage des compétences

Nous établirons ensemble les modalités de l'accompagnement, en articulant accompagnement des managers des personnes formées, coaching individuel et / ou supervision des stagiaires.

Accessibilité aux personnes handicapées

Verticille est soucieux de permettre l'accessibilité de ses formations aux personnes porteuses de handicap. N'hésitez pas à nous contacter pour échanger avec nous sur les adaptations nécessaires.

CONTACT

Pour toute information ou renseignement, vous pouvez contacter :

Thomas GOETHALS

Consultant, Coach, Formateur

tgoethals@verticille.fr – tel. : 06 84 18 73 89