

---

# Programme de Formation

---

## LEADER MOTIVANT 2,5 Jours

Je me sens mieux dans mon rôle de Manager.

Je travaille ma légitimité, j'optimise ma communication et la gestion de mon équipe

### Organisation

---

**Durée :** 16 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

**Formateur :**

### Contenu pédagogique

---



#### **Objectifs pédagogiques**

Les outils de cette formation vous font découvrir comment ...

- Améliorer ma posture et mon rôle
- Donner des instructions de manière efficace et sans risque
- Vérifier la compréhension de mon interlocuteur
- Ecouter pour comprendre
- Communiquer assertivement
- Donner un feedback en live de manière professionnelle
- Savoir faire respecter les règles
- Connaître ses collègues et stimuler la motivation
- Faire preuve d'intelligence émotionnelle



#### **Description**

#### **Contenu / Bénéfices**

##### **JOUR 1 : Rôle du responsable, essentiels de la communication et de l'assertivité**

- Quels **rôles** et quelles responsabilités associées à mon poste? Comment se positionner comme manager ?
- Ajuster mon positionnement: en OK+ OK+.
- Gérer ses collaborateurs et éviter le chantage affectif. Identifier ce qui m'empêche d'habiter mon poste et ce qui me booste.
- Comment faire une **demande** assertive (p.ex. confier des tâches à mon collaborateur) ? Parler moins et augmenter mon efficacité. S'exprimer en « JE » et éviter le « Tu qui tue ».
- Découverte du concept de l'**ASSERTIVITE** et autodiagnostic. « Attaque-Fuite-Manipulation-Assertivité » - quelles sont mes tendances majeures, présentes, marginales?
- Comment vérifier ses interprétations et aller au contact lorsque mon interlocuteur donne des signes d'inattention ?
- Jongler avec les outils de l'**écoute active**
- Savoir différencier les vraies des fausses excuses et traiter les « Oui ... mais ».
- C'est quoi le **FEEDBACK** et pour quoi? Identifier les risques et avantages du feedback positif/négatif
- Création de son vadémécum personnel afin de verbaliser et mémoriser les concepts qui me parlent.
- Engagement de chacun sur min. 2 outils et/ou initiatives choisis afin de faire la différence dans ses pratiques au quotidien
- Concrétiser les apprentissages sur le terrain

##### **JOUR 2 : Donner du feedback et faire preuve d'intelligence émotionnelle**

- Faire le point sur le plan d'action personnel :
  - Profiter des retours du groupe (sur les succès et les difficultés), co-créer des options pour optimiser encore son approche
  - Déceler la motivation, découvrir la différence des approches sur le terrain pour nourrir la mienne
- Rappel des concepts vus et mise en confort
- Confiance et contrôle, proximité et rôle. Comment l'appliquer au quotidien ?
- Donner pratiquement le feedback **positif**
- Comment traiter la première fois ? Disposer d'un outil simple pour aller au contact lors du premier manquement et en toutes circonstances : « Le kit de survie de la communication ».
- Diminuer les risques et maximiser les avantages via le feedback F.A.C.I.L.E. conditionnel, stimulant et précis. Utiliser le feedback pour faire grandir mon collaborateur.   viter les mots poisons
- Savoir faire respecter les règles par ses collaborateurs
- Savoir éviter les pièges du "**triangle de Karpman**"
- Continuité de la rédaction de son Vade Mecum personnel : Personnaliser les outils vus et concrétiser leur mise en action dès maintenant
- Engagement de chacun sur min. 2 outils et/ou initiatives choisies afin de faire la différence dans ses pratiques au quotidien

### ½ JOUR 3 Intervision « UN PAS PLUS LOIN » :

Pour que les prises de conscience soient pleines, que la confiance dans les outils soit au rendez-vous et que chacun s'approprie et renforce ses apprentissages...

cette intervention plus de 2 mois après le module est très utile.

Les participants identifieront les progrès, de même que ce qui est encore difficile et y travailleront.

- Rappel des concepts vus, mémorisation et découverte des différences d'approches dans le domaine
- Des moyens concrets de mieux traduire ces retours sur le terrain
- Vade Mecum personnel pour définir les concepts et s'engager à changer

## GOÛTER LE P.E.P.S. DE NOS INTERVENTIONS



**P**RAGMATIQUES  
**E**NERGIQUES  
**P**ERTINENTES  
**S**IMPLES



### **Modalités pédagogiques**

#### Méthodologie / Activités

#### **Jour 1**

- Présentation imag  e, métaphores, rédaction des attentes de chacun
- Approche « atelier »: partir de chaque participant et du cadre de l'entreprise
  -   changes, brainstorming, débats orientés
- Jeu cadre Thiagi des « feuilles tournantes » avec le « Dis Robert »
  - Intelligence collective et apport conceptuel
  - Mises en situation
- Test d'assertivité et débriefing

- Pratiquer l'écoute active
- Exercices pratiques: Réfléchir – Tester – Vivre la situation
- Exercice du "panier"
- Réflexion et suite du plan d'action personnel : « Que vais-je mettre en place dès aujourd'hui ? »
- Expression de cet engagement devant le groupe et le formateur

## **Jour 2**

- Présentation -par quelques participants- en 2' des différences faites dans leurs pratiques quotidiennes avec les outils et/ou plan d'action choisi
- « Carte de couleur » : utilisation de l'intelligence collective et du partage de groupe pour mémoriser les concepts appris
- Récolte des idées flash, qualificatifs à propos d'un collaborateur
- Brainstorming, débats et apport conceptuel avec le groupe.
- Création d'une méthode simple et efficace via des interviews croisées
- Débriefing, identification et musculation des 4 modes de reconnaissance
- Exercice en business théâtre et/ou petit groupe
- Pratiquer l'art du questionnement structuré en SORAC
- Présentation du concept avec équivalences concrètes
- Réflexion et suite du plan d'action personnel : « Que vais-je mettre en place dès aujourd'hui ? »
- Expression de cet engagement devant le groupe et le formateur

## **½ Jour 3 Intersession « UN PAS PLUS LOIN » :**

Atelier en mode coaching

- Reprise de la dynamique de groupe
- Retour sur les outils utilisés
- Présentation de 3 minutes de chaque participant sur ses réalisations/questions
- Échanges sur -les bases (à capitaliser) - les éléments de blocage (à traiter) -les options pour se développer davantage
- Partage de groupe et travail sur des expériences plus délicates
- Méthode structurée « Payette & Champagne » qui s'appuie sur l'expérience et l'intelligence du groupe pour poursuivre son développement
- Drills et mises en situation
- Pratique et jeu de rôle en plénier et/ou sous groupes avec débriefing
- Finalisation de mon plan d'action : « Que vais-je mettre en place d'ambitieux et complémentaire ? »

## LES MÉTHODOLOGIES D'ALIAS

Nous voulons rendre l'apprenant actif et concerné



### **Moyens et supports pédagogiques**

Nos formateurs tiennent à votre disposition une bonne trentaine de séquences, d'outils et de trucs & astuces qui seront choisis lors de chaque module en fonction des échanges et des attentes des participants

- Fiches ou "syllabus" de la formation
- Fiches exercices ou préparation jeux de rôle

### **Prérequis**

Aucun prérequis



### **Profil du formateur**

Découvrez notre formateur, [Marc SENGER](#)