

Programme de formation ALEFRANC-002

Intitulé de la formation : « Mieux prendre sa place dans son environnement professionnel en tant que cadre ».	Entrepreneur et coordonnées : Aude Lefranc Cabinet Emergences 06 77 86 42 72 contact@emergences-audelefranc.com
Formation	Informations pratiques
Objectifs pédagogiques : - Prendre du recul sur sa pratique et renforcer sa posture d'encadrant. - Revisiter les fondamentaux du manager : rôle, positionnement, outils... - Acquérir des outils de communication interpersonnelle pour clarifier et fluidifier les échanges. - Développer son assertivité, son affirmation de soi pour se positionner avec justesse dans les interrelations. - Appréhender les leviers du changement et anticiper les situations de conflits. - Acquérir des outils de résolution de problème, gestion de conflit, feedbacks, entretiens de recadrage... Compétences visées - Pouvoir prendre du recul sur sa pratique et utiliser des outils pour mieux se positionner en tant que manager. - Engager une communication plus assertive. - Anticiper et communiquer autour du changement. - Se positionner dans les situations de tensions ou de conflits et engager des actions constructives. Programme de la formation Module 1 : Posture de management - Prendre du recul sur sa pratique, s'évaluer et déterminer des pistes de progrès. - Optimiser sa posture de responsable : trouver le juste équilibre entre exigence et relationnel. - Actualiser sa posture : prendre de la hauteur, de faire à « faire faire », mesurer et ajuster cette prise de hauteur. - Découvrir la notion d'autorité (prendre sa juste place sans autoritarisme). - Développer ses stratégies de positionnement de manager : le triangle identitaire. Module 2 : Les fondamentaux du management - Définition : identité, rôle et fonctions du manager. - Les différents types de management, test profil de manager. - Structurer son management : organiser, planifier, diriger, contrôler. - Les principes de délégation : la Perle, les niveaux de compétences... - Diriger et motiver ses équipes : fixer des objectifs clairs, donner du sens (direction et signification). - Découvrir les leviers du management motivationnel pour entretenir la	Public visé manager, responsable... Pré-requis Pas de pré requis spécifiques Dates : Du 27/01/2025 AU 13/06/2025 Durée : Format 17h30 Tarifs : 2 508€HT Accessibilité handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap – contactez le formateur Modalités et délai d'accès Mise en lien et montage du dossier formation par l'entreprise bénéficiaire. Prise de contact par téléphone ou mail. Lieu de formation : Cabinet Emergences 4 rue François Malnoury 21000 DIJON Informations pratiques : Restauration, hébergement, transport à proximité (moins de 10 minutes). Non pris en charge dans le cadre de la formation.

dynamique d'équipe et rendre les collaborateurs partenaires du changement.

- Gestion de l'information : structurer et diffuser les informations, transmettre les consignes internes à l'entreprise.

Module 3 : Communication interpersonnelle et management

- Apprendre à mieux se connaître et à découvrir l'autre : les styles de communicants, les typologies (VAK, les portes d'entrées...). Repérer et adapter son management aux différents profils.
- Les principes d'écoute active, reformulation, réitération, les questions magiques...
- Repérer les jeux relationnels et apprendre à développer des relations gagnant-gagnant (Analyse Transactionnelle, positions de vie, Karpman - triangle infernal...).

Module 4 : Développer une posture assertive

- Appréhender la notion d'assertivité et d'affirmation de soi dans les contextes professionnels.
- Les outils de l'assertivité : la méthode SORA (différencier un fait d'une opinion), critique positive, exprimer un désaccord sans provoquer d'attitude défensive...), dire de vrai « non » et de vrai « oui ».
- Poser le cadre des transactions, développer son assurance personnelle et s'exprimer avec autorité et justesse.
- Découvrir son mode de positionnement privilégié dans les interrelations, les stratégies défensives.
- Pratiquer l'OSBD de la CNV pour prendre sa place, se faire entendre dans une situation spécifique.

Module 6 : Accompagner le changement et prévenir les conflits

- Appréhender les leviers inhérents à toute phase de changement ou mutation.
- Acquérir des outils pour prendre de la hauteur et piloter l'équipe/le projet.
- La perception du changement, les émotions freins ou booster ?
- Maintenir la dynamique d'équipe, accompagner les équipes vers les changements.
- Gérer et anticiper les tensions.
- Identifier et gérer les différents types de conflits.

Module 7 : Positionnement, feedback, cadrage et recadrage constructif

- Gérer les situations tendues et le conflit : exprimer une critique positive, exprimer un désaccord sans provoquer d'attitude défensive.
- Cadrage et recadrage constructif : les prérequis, les étapes de recadrage, l'équilibre entre exigence et relationnel, la méthode SORA, OSBD et DESK pour conduire un entretien.
- Etude de cas : appréhender les situations types de recadrages, les conflits les plus souvent rencontrés, analyse des dysfonctionnements, proposition de solutions adaptées en collectif.

Statistiques en date du 27/05 / 25 :

Taux de satisfaction session : 100%

Nombre de stagiaires : 1



Règlement intérieur : Disponible sur www.caebourgogne.fr/conseil-et-formation