

Programme de formation ALEFRANC - 005

Intitulé de la formation : « Mieux prendre sa place dans une équipe en tension ».	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 quelques fondamentaux du management et acquérir des outils de feedbacks et entretiens de recadrage... - Développer son assertivité, son affirmation de soi pour se positionner de manière plus claire et ferme avec l'équipe. - Appréhender les leviers du changement et anticiper les situations de conflits. - Mieux gérer les personnalités difficiles et le conflit. 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 et ferme. - 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. Module 2 : Les fondamentaux ou outils du management - Les différents types de management, test profil de manager. - Structurer son management : organiser, planifier, diriger, contrôler. - Découvrir les leviers du management motivationnel pour entretenir la dynamique d'équipe et rendre les collaborateurs partenaires du changement. - Pratiquer les outils du cadrage, feedback, 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,	Public visé manager, responsable... Pré-requis Pas de pré requis spécifiques Dates : Sur devis Durée : Format 14h Tarifs : 2 030€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.

proposition de solutions adaptées en individuel.

Module 3 : Développer une posture assertive

- Appréhender la notion d'assertivité et d'affirmation de soi dans les contextes professionnels.
- Les outils de l'assertivité : différencier un fait d'une opinion, la critique positive, exprimer un désaccord, dire de vrai « non » et de vrai « oui ».
- Poser le cadre des transactions, développer son assurance personnelle et sa capacité à exprimer avec autorité et justesse.
- Découvrir son mode de positionnement privilégié dans les interrelations, les stratégies défensives.

Module 4 : 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 ?
- Gestion de l'information : structurer et diffuser les informations, transmettre les consignes internes à l'entreprise.
- Maintenir la dynamique d'équipe, accompagner les équipes vers les changements.

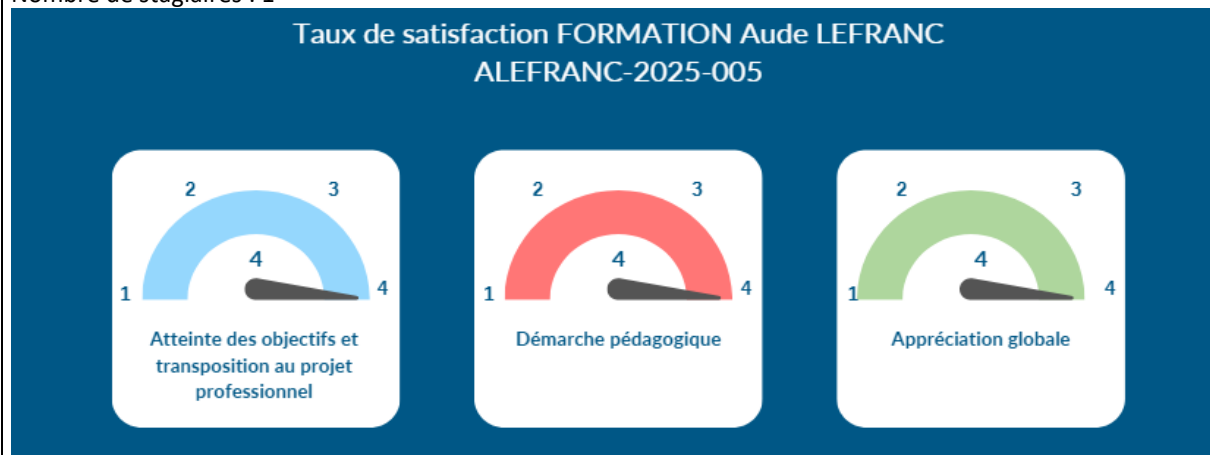
Module 5 : Se positionner et gérer les conflits

- Identifier et gérer les différents types de conflits.
- Les problèmes individuels d'indiscipline : absence/retard injustifiée, non respect d'une consigne, provocation...
- Les conflits dus à des hostilités interpersonnelles : conflits de territoire, jeux relationnels, rivalité/jalousie.
- Les conflits dus à la présence d'une personnalité négative. Comment gérer les personnalités toxiques et les comportements inappropriés (provocateurs, les revendicateurs, les manipulateurs...)
- Identifier les profils et se positionner vis-à-vis des personnalités difficiles.
- Les phénomènes de groupe : démotivation, contre-productivité, fausse rumeur...
- Exercice pratique : Se positionner dans un conflit, gérer les situations tendues et le conflit, protocole et mise en pratique en collectif.

Statistiques en date du 31/12/2025 :

Taux de satisfaction session : 100%.

Nombre de stagiaires : 1



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