



SPÉCIFIQUE

S’AFFIRMER FACE À SES COLLABORATEURS ET À SA HIÉRARCHIE

Une des difficultés principales de managers en poste est d’avoir un management équilibré. Face à leurs équipes et à leur hiérarchie, ils ont besoin d’être compréhensifs sans être trop accommodants, d’être fermes sans être agressifs, d’être de bons négociateurs sans être manipulateurs. Compte tenu des multiples situations rencontrées dans leur quotidien, ceux-ci ont besoin de points de repère comportementaux et de techniques simples, faciles à mettre en œuvre. Ceci leur permettra d’apparaître comme de vrais leaders, respectueux et respectés.

OBJECTIFS

- Connaître les principes essentiels d’un comportement assertif
- Réussir à développer un leadership naturel
- Savoir adopter un style ferme sur le fond mais doux sur la forme
- Oser recadrer ses collaborateurs avec efficacité
- Réussir à dire ce qu’il est nécessaire de dire à sa hiérarchie

MODALITÉS D’ANIMATION

Alternance :

- d’exposés théoriques
- de travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- de débats, de témoignages, de partages d’expérience
- d’ateliers de simulation
- de visionnage de vidéos de management

PUBLIC CONCERNÉ

Tout encadrant désireux de se positionner et d’endosser son costume de manager, de développer son leadership et son affirmation de soi.

DURÉE

2 jours (14h00)

NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 à 12 personnes

TARIF

Selon grille tarifaire

PROGRAMME

Les rôles et missions essentiels d’un encadrant

- La capacité à faire faire
- L’intérêt de faire grandir son équipe
- Le degré d’exigence vis-à-vis des autres et de soi même
- La fixation des objectifs avec la technique FMR
- La recherche du charisme managérial

Les styles de management

- L’adoption d’un management différencié en fonction des personnes
- Les quatre grands profils sur l’échelle de maturité collaborative
- Le choix d’un style qui va au-delà de sa prédominante
- Les postures managériales ICARE

La communication verbale

- La définition de la communication : différence entre écoute et compréhension
- Les pièges physiologiques de communication : à l’oral, à l’écrit, en visuel
- Les pièges psychologiques de communication : le cadre de référence, les inférences, les raccourcis
- Le questionnement professionnel du manager : questions ouvertes, fermées, qualificatives et alternatives
- Les Top principes essentiels d’un bon communicant

La communication non verbale

- L’importance de la communication au-delà des paroles
- Les 5 indices de communication non verbale : l’image, le regard, la manière de dire les choses, la voix et la gestuelle

Les principaux comportements à éviter

- La fuite et l’accommodation
- L’attaque et l’agressivité
- La manipulation et le louvoiement

L’assertivité

- La signification et le comportement requis
- Les pièges à déjouer et les trucs de communication du manager affirmé
- La technique PICTO pour recadrer ou exprimer un désaccord
- La gestion de ses émotions