



## SPÉCIFIQUE

# S’AFFIRMER FACE À SES COLLABORATEURS ET À SA HIÉRARCHIE

*Une des difficultés principales des managers en poste est d’avoir un management équilibré. Face à son équipe et à sa hiérarchie, un manager a besoin d’être compréhensif sans être trop accommodant, d’être ferme sans être agressif, d’être un bon négociateur sans être manipulateur. Compte tenu des multiples situations rencontrées dans son quotidien, il a besoin de points de repère comportementaux et de techniques simples, faciles à mettre en œuvre. Ceci lui permettra de se positionner comme un vrai leader, respectueux et respecté.*

## 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.

## PRÉREQUIS

Aucun

## DURÉE

2 jours (14h00)

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 à 12 personnes

## TARIF

Selon grille tarifaire

## PROGRAMME

### **Connaître les rôles et missions essentiels d’un encadrant**

- La capacité à faire faire
- L’intérêt de faire grandir son équipe
- La fixation des objectifs avec la technique FMR
- La quête d’une posture managériale équilibrée

### **Adopter les bons 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

### **Bien communiquer avec les mots**

- 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

### **Bien communiquer avec les gestes**

- 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

### **Identifier les principaux comportements à éviter**

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

### **Réussir à exprimer son assertivité**

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