

Parcours individuel Management

DURÉE : 5 jours

7h en présentiel | 35h à distance

PRIX : 1950.00 € HT (2340.00 € TTC)



PARTICIPANTS

Managers.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ Acquérir les bases de l'écoute active pour mieux comprendre, reformuler et accompagner l'expression de l'interlocuteur.
- ▶ Acquérir des méthodes concrètes pour mieux organiser son temps, prioriser ses tâches et préserver sa concentration.
- ▶ Acquérir les clés de la Communication Non-Violente pour s'exprimer avec clarté, authenticité et respect dans les situations professionnelles.
- ▶ Acquérir des méthodes concrètes pour motiver son équipe, renforcer l'engagement et responsabiliser les collaborateurs au quotidien.
- ▶ Acquérir les réflexes essentiels pour faire face aux collaborateurs difficiles, poser des limites et gérer les tensions sans se laisser déstabiliser.

PROGRAMME

MODULE 1 (1h30 en individuel à distance) : Initiation à l'écoute active

- Maîtriser les techniques de base : utiliser la reformulation et la synchronisation non-verbale pour devenir un "miroir" fidèle de l'interlocuteur.
- Favoriser l'expression émotionnelle : poser des questions ouvertes adaptées pour permettre à l'autre de libérer ses ressentis et d'exprimer ses émotions.
- Identifier les situations clés : reconnaître les contextes propices (tensions, blocages, besoins d'écoute) où l'application de cette méthode est indispensable pour débloquer la communication.

MODULE 2 (1h30 en individuel à distance) : Les outils de gestion du temps

- Hiérarchiser l'essentiel : utiliser la matrice d'Eisenhower pour distinguer l'urgence de l'importance et trier ses tâches en quatre catégories claires.
- Structurer ses plages de travail : appliquer la technique du time-boxing pour bloquer des créneaux dédiés à la concentration et limiter les interruptions.
- Maîtriser ses interruptions : identifier les "chronovores" et appliquer des techniques de protection (comme le batching ou la "Don't Do List") pour préserver sa concentration.

MODULE 3 (1h30 en individuel à distance) : Les clés de la CNV (Communication Non-Violente)

- Observer sans juger : formuler un constat factuel et neutre (comme une caméra) pour séparer les faits observés de l'interprétation ou de la critique.
- Harmoniser son expression : aligner ses mots sur ses émotions, ses observations et ses besoins profonds pour communiquer de manière authentique et cohérente.
- Formuler une demande actionable : transformer un besoin en une proposition concrète, positive et réalisable, afin de débloquer la situation sans imposer de contrainte.

MODULE 4 (1h30 en individuel à distance) : Motiver son équipe : stratégie et conseils

- Relier les tâches au sens global : expliquer comment chaque action quotidienne contribue directement aux objectifs de l'équipe pour transformer une corvée en mission utile (identifier les différents leviers de motivation).
- Reconnaître et valoriser les réussites : mettre en place des mécanismes simples de feedback positif pour renforcer la confiance et l'implication immédiate.
- Favoriser l'autonomie et la responsabilisation : confier des responsabilités claires en montrant la confiance placée dans les capacités du collaborateur pour stimuler son engagement (processus de délégation).



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code **WBAUXMAN**

CLIQUEZ ICI



MODULE 5 (1h30 en individuel à distance) : Le kit de survie pour affronter des collaborateurs difficiles

- Dresser sa cartographie des risques : identifier rapidement les comportements toxiques (narcissisme, passif-agressif, manipulation, ...) et les déclencheurs émotionnels spécifiques à chaque profil.
- Activer ses réflexes de décontamination : appliquer des techniques immédiates d'apaisement et de neutralisation du stress-miroir pour ne pas se laisser déstabiliser face à l'agressivité, et se protéger sur le long-terme.
- Conduire l'entretien de crise : tenir un dialogue tendu, poser des limites claires et orienter la discussion vers des solutions concrètes malgré les provocations ou les fausses accusations.

Un test de positionnement
sera envoyé aux participants
en amont de la formation.

Tour de table pour
recueillir les attentes
des participants.

Moyens pédagogiques :
Support de cours - Exercices
pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis :
Réalisée en fin de formation
par un questionnaire.

Sanction de la formation :
Attestation de fin de formation