INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

# Parcours individuel - Management

**DURÉE :** 5 x 1h30 en distanciel
**PRIX :** **1950.00 € HT** (2340.00 € TTC)

**CALENDRIER**

En présentiel ou à Distance

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

CLIQUEZ ICI

## PARTICIPANTS

**PRÉREQUIS :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## OBJECTIFS

## 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).

### 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 |