











Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire est en mesure :

-  De déterminer sa vision, sa mission, son rôle, ses valeurs, ses compétences à partir d'un projet personnel clair
-  De connaître les outils de Yoga permettant d'optimiser un état interne positif avant tout entretien ou toute réunion importante
-  Mettre en pratique une écoute active, une reformulation adaptée et un questionnement stratégique, afin d'optimiser la communication avec son interlocuteur
-  D'identifier le langage non verbal (langage corporel et ton de la voix), afin de faire preuve de congruence dans ses relations.
-  D'identifier les faits, les valeurs et les émotions de son interlocuteur afin de gérer les situations difficiles
-  De mener tout entretien avec un collaborateur, entretien de recadrage, entretien annuel en générant de la motivation pour le changement attendu.
-  De traiter l'objection d'un interlocuteur pour coconstruire avec lui une solution commune, et trouver un compromis acceptable par les deux parties.
-  De conduire tout changement, afin de passer d'une situation insatisfaisante à une situation désirée, en posant des objectifs adaptés et en cherchant les ressources nécessaires au changement.
-  D'animer des réunions avec efficacité en sachant choisir le type de réunion (réunions d'informations, d'amélioration, de prise de décision, ...) adapté à un objectif visé, afin de générer la motivation des participants et l'efficacité des décisions.
-  Développer la confrontation bienveillante.

Conditions d'accès :

Nos formations peuvent se dérouler sous un délai d'un mois en fonction des contraintes de prise en charge :

La formation a lieu sur le Touquet : au Cabinet RH Optimisation 305 allée des Boutons d'or

Durée : 21heures, sous forme de 6 demi-journées individualisées

Les demi-journées sont espacées de trois semaines environ de manière à pouvoir pratiquer entre deux séances.

Prérequis : Occuper un poste de management ou dans la relation aux autres

Publics : Dirigeant, Manager

Dates prévisionnelles : A la carte en fonction du planning du participant

Méthodologie :

Alternance d'apport théorique et de mises en situations.

Toutes les méthodologies seront expérimentées à partir de **cas concrets** apportés par le participant pour chaque séance

Evaluation :

Test de positionnement en amont : lors de l'entretien tri-partite avec le hiérarchique, il est remis un questionnaire au N+1 et au participant afin de définir ensemble le point de départ et le point d'arrivée à l'issue de la formation

• Evaluation des acquis liés aux objectifs opérationnels définis : à l'issue de chaque $\frac{1}{2}$ journée une évaluation est proposée à chaque participant le **MATA** qui permet un engagement concret de changement de pratique ou de comportement observable

• Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) à l'issue de la formation

.Attestation de formation remis aux stagiaires

Programme :

$\frac{1}{2}$ Journée 1

Définir les objectifs de la formation

- Passation du MBTI niveau 2 pour mieux connaître son mode de fonctionnement .
- Apprentissage d'un outil de conduite de changement Le **SCORE** à partir de sa propre problématique

$\frac{1}{2}$ Journée 2

Mettre au clair son projet professionnel en parcourant tous les facteurs de motivation interne, pour mieux être dans son rôle et mieux communiquer sa vision, sa stratégie.

- Les niveaux logiques de Robert Dilts



- Déterminer sa mission et sa vision de manager, à partir d'un projet professionnel clair, afin d'exercer pleinement son rôle. La discipline de vie .

Pratiquer au quotidien les outils de base de la communication et de l'échange

- Comment créer le lien avec son interlocuteur, afin de le mettre dans un état interne positif et de disponibilité à l'échange.
- L'écoute active et la reformulation
- L'art de poser les bonnes questions
- Le langage non verbal (langage corporel et ton de la voix), afin de faire preuve de congruence dans ses relations

½ Journée 3

Travailler sa posture de Manager-Coach par les techniques de Yoga

- La méditation pour vivre « l'instant présent ».
- Les ancrages et postures du yoga, afin d'améliorer son maintien et sa posture managériale en cas de stress ou d'enjeux importants.

Pratiquer au quotidien les outils de base de la communication et de l'échange

- L'art de poser les bonnes questions
- Le langage non verbal (langage corporel et ton de la voix), afin de faire preuve de congruence dans ses relations

½ Journée 4

Gérer les situations difficiles ou conflictuelles, réussir tout entretien avec un collaborateur

- Apprendre la communication non violente de Thomas d'Ansembourg
- Les faits, les émotions et les valeurs, lors d'une situation difficile ou conflictuelle.
- Transmettre efficacement un message difficile sans heurter son interlocuteur

Approfondir la manière de traiter les blocages, les siens et ceux des autres

- Les freins ou les croyances « limitantes »
- Les difficultés rencontrées

½ Journée 5

Animer son équipe, apprendre à travailler ensemble, apprendre à utiliser le Score pour tout entretien ou toute réunion

- Comment encourager une motivation commune.

Programme formation individualisée Développer sa posture managériale, Janvier 2024

- Choisir le type de réunion adapté à l'objectif visé, afin de générer la motivation des participants et l'efficacité des décisions.
- Les facteurs clés d'une réunion pertinente.
- Conduire le changement

Préparer et s'engager à mener une réunion ou un entretien avant la séance suivante

½ Journée 6

Retour d'expérience, ce qui a marché, ce qui est à revoir suite à l'entretien ou la conduite d'une réunion

Revisiter les acquis, les réussites et les difficultés rencontrées

Evaluation de la formation

Coût et prise en charge de la formation

- Tarif 4500 € HT par personne pour 21 heures de formation sur 6 mois

Handicap :

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situations de handicap. Afin d'adapter la formation aux contraintes de vos collaborateurs, nous vous demandons de nous préciser l'adaptation nécessaire à l'inscription

Indicateurs de performance : Satisfaction des participants et taux de recommandation, disponibles fin 2024