

## 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 afin d'optimiser sa formation et devenir le manager qu'il veut être
-  De connaître quelques postures issues du Yoga permettant d'acquérir plus de sérénité avant tout entretien ou toute réunion importante. Gérer son stress.
-  Mettre en pratique une écoute active, une reformulation adaptée et un questionnement stratégique, afin d'optimiser sa propre communication quelque soit l'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, ses valeurs, ses émotions ainsi que celles de son interlocuteur afin de gérer toutes situations difficiles
-  De mener tout entretien avec un collaborateur, entretien de recadrage, entretien annuel en sachant générer de la motivation et obtenir 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.
-  Maîtriser un outil de conduite de changement et connaître les étapes du Co-développement
-  Savoir passer du changement à la transformation par la qualité de sa présence
-  Gagner de la confiance en soi , de l'estime de soi et de l'affirmation de soi

## Conditions d'accès :

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



- ✚ En intra, à partir de 6 participants
- ✚ En inter-entreprise : La formation a lieu sur le Touquet : au Cabinet RH Optimisation 305 allée des Boutons d'or pour les séances individuelles, pour les séances collectives à l'hôtel Westminster Le Touquet-Paris-Plage en fonction des disponibilités

**Durée :**

35 heures de formation dont 2 demi-journées individuelles et 4 journées collectives

**Les journées ou 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 de proximité, Manager de projet, toute situation qui demande une bonne capacité relationnelle.

**Dates prévisionnelles Mars à Novembre 2025**

**Méthodologie :**

Alternance d'apport théorique et de mises en situations.

Toutes ces méthodologies seront expérimentées sur des **cas concrets** apportés par les participants

L'accompagnement allie des phases collectives et individuelles de manière à pouvoir s'approprier sa propre posture de Manager. Celle qui convient à chacun. S'enrichir des expériences de chacun, revoir et recadrer l'apprentissage précédent, parfaire son nouveau comportement de Manager.

Vivre l'expérience d'un travail de groupe pour d'une part améliorer ses propres pratiques et d'autre part mesurer en live l'énergie dégagée par le groupe de formation.

Découvrir tout au long de cette formation une nouvelle capacité relationnelle et l'art du Co-développement : comment être plus riche à plusieurs que tout seul.

Apprendre à développer la qualité de sa présence pour générer la motivation chez ses collaborateurs



## Evaluation :

1. Préalablement : un entretien tri-partite : stagiaire - hiérarchique - formateur. 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. S'assurer de la motivation du stagiaire pour la formation et le résultat attendu.
2. Questionnaire d'évaluation des connaissances avant la formation
3. Validation des acquis après chaque séance : à l'issue de chaque  $\frac{1}{2}$  journée ou journée une évaluation est proposée à chaque participant le **MATA** qui permet un engagement concret de changement de pratique ou de nouveau comportement observable
4. Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) à l'issue de la formation

Certificat de réalisation remis aux stagiaires

## Programme :

### $\frac{1}{2}$ Journée : définir ses attentes de la formation, ses axes de progrès (séance individuelle)

A partir d'un outil de conduite de changement, le SCORE, le stagiaire travaille sur son propre cas. Il découvre l'outil en l'expérimentant sur lui-même, définit les ressources dont il aura besoin tout au long de la formation. Il découvre également sa propre posture de questionnement stratégique et l'effet que cela a sur lui.

### Jour 1

**Trouver sa juste posture de Leader, en clarifiant sa propre vision, sa propre mission, son propre rôle, ses valeurs, ses croyances afin d'être serein et déterminé et générer la motivation chez ses collaborateurs, collègues et hiérarchiques. Apprendre à gérer son stress**

- Découverte et apprentissage des Niveaux Logiques de Robert Dilts, comment les utiliser pour soi-même et pour les autres.
- Déterminer sa mission et sa vision de manager, à partir d'un projet personnel clair, afin d'exercer pleinement son rôle.
- Expérimentation des outils de la gestion du stress par quelques exercices de respiration et d'étirement issus de la pratique du YOGA



- Définir très clairement son nouveau comportement et ses besoins pour y arriver

**Pratiquer au quotidien les premiers 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 des questions ouvertes
- Le langage non verbal (langage corporel et ton de la voix), afin de faire preuve de congruence dans ses relations

**Apprendre à pratiquer le SCORE vécu en séance individuelle en intégrant les premiers outils de base de la communication**

A partir des cas concrets

**Jour 2**

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

- Apprendre les éléments de la Communication Non Violente de Thomas D'ansembourg : comment se dire sans heurter l'autre .
- Transmettre efficacement un message difficile

**½ Journée : affiner votre projet (séance individuelle)**

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

**Jour 3**

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

- La respiration, les ancrages et postures du yoga, afin d'améliorer son maintien et sa posture managériale en cas de stress ou d'enjeux importants.

**Animer son équipe, apprendre à travailler ensemble, redécouvrir et apprendre l'outil de conduite de changement expérimenté lors de la première séance. Savoir l'utiliser en toute circonstance**

- Comment encourager une motivation commune.

- 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

#### Jour 4

#### **Savoir animer des réunions de résolutions de problème, développer l'intelligence collective par le Co-développement**

- La finalité et les différentes étapes d'une séance de Co-Développement.

#### **Coût et prise en charge de la formation**

- Tarif 3900 € HT par personne pour 35 heures de formation sur 6 mois
- Groupe Interentreprises de 6 à 9 personnes
- Pour un groupe en Intra ou une formation à la carte : nous consulter pour un devis

#### **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** : disponible sur le site Yumanco [www.yumanco.com](http://www.yumanco.com)

Page d'accueil avec les témoignages de 2023