

GENIALOGY.

Programme
de formation

**La prise de décision 360°
et le leadership
relationnel.**



GENIALOGY.

Format de la formation :

- 10 jours de formation répartis sur 4 mois.
- 1 plan d'action individuel à construire tout au long de la formation.
- Suivi et retour d'expérience fin de session et début de session suivante.



Objectif de la formation :

- Renforcer les compétences managériales stratégiques et relationnelles.
- Prendre des décisions solides et justifiées avec une vision 360° du système.
- Développer la qualité relationnelle dans l'équipe et face aux situations sensibles.
- Conduire efficacement les différents types d'entretiens managériaux.
- Accompagner les situations d'absentéisme avec justesse.

Public visé :

Cadres

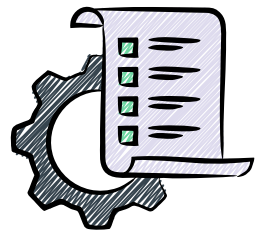
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

Jour 1

Programme

Objectifs



- Développer une vision systémique de la prise de décision managériale.
- Intégrer les enjeux et les parties prenantes dans une démarche de décision éclairée et responsable.

Demi-journée 1

Distinguer deux approches :

- Approche analytique :
 - Identifier le problème de manière factuelle.
 - Distinguer causes et conséquences.
 - Proposer des solutions directes.
- Approche systémique :
 - Reformuler le problème comme un objectif à atteindre.
 - Cartographier les parties prenantes et leurs interactions.
 - Analyser les dynamiques relationnelles et les impacts en chaîne.
 - Tenir compte des effets secondaires, émotions, résistances et tensions.

Demi-journée 2

- 20 cas concrets : Développer sa réflexion et son analyse

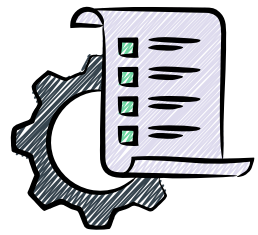
GENIALOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

Jour 2

Programme

Objectifs



- Comprendre les fondements de l'approche systémique appliquée au management en EHPAD.
- Identifier les différents niveaux d'enjeux (individuel, collectif, institutionnel, environnemental) dans une situation complexe.
- Analyser une situation à partir des regards croisés : terrain, direction, usagers/résidents.

Demi-journée 3

Ma prise de décision : vision 360° dans la décision.

- Intégrer les points de vue du terrain, de la direction, des usagers.
- Prendre de la hauteur : environnement, enjeux collectifs, valeurs institutionnelles.
- Anticiper les conséquences à court, moyen et long terme.

Demi-journée 4

Aplication pédagogique :

- Études de cas réels issus d'EHPAD.
- Simulations de prises de décision (avec temps limité).
- Comparaison collective des décisions selon les deux approches.
- Construction d'un guide personnel de décision pour chaque cadre.

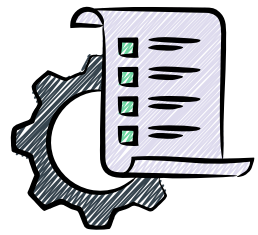
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

jour 3

Programme

Objectifs



- Connaissance de soi
- Maîtriser les fondamentaux de la communication interpersonnelle
- Pratiquer la réverbération émotionnelle pour nourrir la relation de confiance.
- Adapter sa communication et sa posture relationnelle en fonction des situations et des interlocuteurs.
- Créer les conditions d'une alliance relationnelle solide dans son équipe.
- Développer une posture d'encadrant qui conjugue assertivité, bienveillance et lucidité émotionnelle.

Demi-journée 5

Identifier ses drivers personnels (sois fort, sois parfait, fais plaisir...) et comprendre leur influence dans la relation d'encadrement.

Demi-journée 6

Développer les fondamentaux relationnels :

- L'écoute active, la reformulation.
- L'empathie : reconnaître, nommer, accueillir.
- Réverbération des émotions pour favoriser l'alliance.

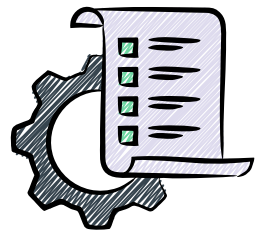
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

Jour 4

Programme

Objectifs



- Identifier les réactions instinctives au stress (fuite, lutte, manipulation, inhibition) chez soi et chez les autres.
- Renforcer son assertivité face au stress par des outils de communication adaptés.
- Élaborer un plan d'action personnel pour gérer ses propres réactions instinctives.
- Adapter sa posture managériale pour accompagner les parties prenantes en situation de tension.

Demi-journée 7

Gestion relationnelle du stress – La gouvernance instinctive

- Identifier les mécanismes de fuite, manipulation, lutte et inhibition.
- Élaborer un plan d'action pour chaque type de réaction.
- Renforcer son assertivité.
- Test des réactions instinctives face au stress.
- Sketchs pédagogiques : mise en scène de 3 cas concrets.
- Analyse collective des comportements instinctifs.
- Plan d'action personnalisé : stratégies pour rester calme et rationnel.

Demi-journée 8

Gérer la relation avec les soignants :

- Identifier les micro-comportements liés aux réactions instinctives.
- Utiliser des outils de communication pour accompagner les comportements sous stress.

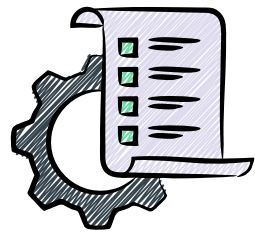
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

Jour 5

Programme

Objectifs



- Maîtriser des techniques de communication favorisant une expression claire, factuelle et non jugeante.
- Exprimer ses ressentis et besoins professionnels de manière constructive et mobilisatrice.
- Encourager l'autonomie et la responsabilité du collaborateur par un échange sans injonction.
- Renforcer la posture d'accompagnement du cadre en établissant une relation fondée sur la double responsabilité

Demi-journée 9

Techniques clés :

- Objectiver les faits : Décrire la situation observée sans jugement, étiquette ou interprétation.
- Exprimer ses ressentis en "je" : Partager son point de vue émotionnel ou professionnel avec clarté et authenticité.
- Laisser l'autre se positionner librement : Créer un espace d'échange sans pression, sans injonction, pour encourager l'expression et la co-construction.

Demi-journée 10

- Formuler les besoins professionnels de façon constructive : Exprimer les attentes liées aux responsabilités, au cadre et à la mission, de manière mobilisatrice.
- Établir la double responsabilité :
 - L'engagement attendu du collaborateur vis-à-vis de ses missions.
 - L'accompagnement que vous proposez en tant que cadre : écoute, clarté, feedback et soutien à la progression.

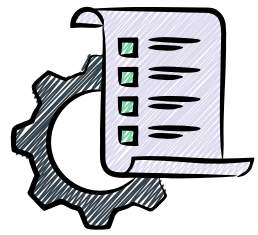
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

Jour 6

Programme

Objectifs



- Utiliser une communication claire, factuelle et non jugeante dans les échanges managériaux.
- Exprimer ses ressentis et besoins professionnels avec assertivité et respect.
- Favoriser l'expression libre et la responsabilisation du collaborateur.
- Mettre en pratique les techniques via des jeux de rôle et l'analyse de cas concrets issus du terrain.

Demi-journée 11

Mises en pratique :

- Jeux de rôle.

Demi-journée 12

Mises en pratique :

- Analyse de cas apportés par les participants.

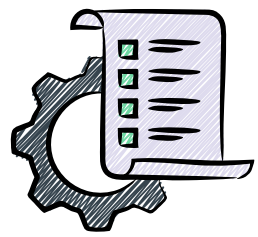
GENIALOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

jour 7

Programme

Objectifs



- Préparer un entretien en posant une intention claire et un objectif structurant.
- Maîtriser les différents types d'entretiens : motivationnel, d'exploration, de responsabilisation.
- Adapter sa posture pour instaurer confiance, engagement ou responsabilisation selon le contexte.
- Co-construire des plans d'action concrets et mobilisateurs, adaptés à chaque type d'entretien.

Demi-journée 13

Préparer un entretien :

- Poser l'intention, définir un objectif clair.

Maîtriser les différents types d'entretiens :

- Entretien motivationnel :
 - Relancer l'engagement du professionnel en identifiant ce qui fait sens pour lui.
 - Plan d'action : construire un objectif intermédiaire mobilisateur et concret.

Demi-journée 14

Maîtriser les différents types d'entretiens :

- Entretien d'exploration :
 - Comprendre les freins, blocages ou tensions, établir une relation de confiance et clarifier le projet professionnel.
 - Plan d'action : co-construire une piste d'évolution ou de résolution.
- Entretien de responsabilisation :
 - Poser un cadre clair, rappeler les attentes et accompagner l'autonomie progressive.
 - Plan d'action : formaliser les engagements mutuels et les points de suivi.

GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

jour 8

Programme

Demi-journée 15

Maîtriser les différents types d'entretiens :

- Entretien de performance :
 - Fixer des repères, clarifier les objectifs et accompagner la montée en compétences.
 - Plan d'action : définir des indicateurs simples, un échéancier, et prévoir un retour.
- Entretien d'annonce difficile :
 - Communiquer une décision sensible (recadrage, fin de contrat, non-renouvellement...) en maintenant une posture relationnelle professionnelle.
 - Plan d'action : anticiper les réactions, se préparer à l'écoute active, structurer les suites possibles.

Demi-journée 16

Simulations :

- En binômes, avec feedback structuré (DESC).

Objectifs



- Identifier les spécificités des différents types d'entretiens managériaux (performance, annonce difficile, motivationnel, exploration, responsabilisation).
- Adapter sa posture et sa communication à chaque type d'entretien pour créer un cadre clair et soutenant.
- Structurer chaque entretien autour d'un objectif, d'un plan d'action réaliste et de points de suivi.
- S'entraîner à conduire des entretiens à fort enjeu via des simulations et feedbacks structurés (méthode DESC).

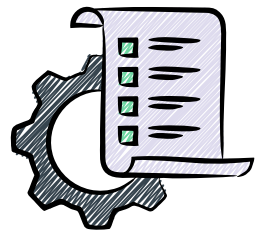
GENIALOLOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

jour 9

Programme

Objectifs



- Comprendre les différentes formes d'absentéisme et leurs enjeux managériaux.
- Adopter une posture relationnelle sécurisante lors de l'entretien de retour.
- Conduire l'entretien avec des questions ouvertes, respectueuses et non intrusives.
- Utiliser des outils de traçabilité et de suivi pour assurer un accompagnement durable.

Demi-journée 17

Comprendre les formes d'absentéisme

Demi-journée 18

Conduire un entretien de retour après absence :

- Posture relationnelle sécurisante.
- Questions ouvertes et non intrusives.
- Outils de traçabilité et suivi.

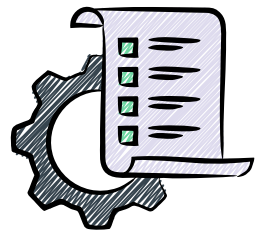
GENIALOGY.

La prise de décision 360° et le leadership relationnel.

jour 10

Programme

Objectifs



- Analyser de manière autonome une situation complexe issue du terrain.
- Construire une décision éclairée et un plan d'action cohérent.
- Présenter clairement son analyse et ses choix devant un groupe.
- Recevoir un débriefing personnalisé pour valider la mobilisation des compétences acquises.

Demi-journée 19

Un cas concret est remis à chaque participant lors du jour 9.

Ce cas est préparé individuellement entre les deux journées.

Chaque participant présente sa décision, son analyse et son plan d'action face à la situation donnée.

Demi-journée 20

Un débriefing individuel est mené par le formateur : posture, stratégie, outils utilisés, communication.

Cette évaluation permet de valider la capacité à mobiliser l'ensemble des compétences acquises durant la formation.

GENIALOGY.

Prérequis :

- Implication
- Engagement de la ligne hiérarchique
- Répondre au questionnaire de connaissance de base

Supports remis aux participants :

- Fiches outils pour les entretiens.
- Modèles de prise de décision.
- Guide de communication professionnelle.
- Carnet de bord pour le plan d'action.
- Prise de décision 360°.
- Accès à une bibliothèque de vidéos : entraînement aux entretiens, communication en tension.

Modalités pédagogiques :

- Apports courts + cas concrets.
- Simulations et sketches pédagogiques.
- Partage d'expériences et co-développement.
- Déroulé séquentiel avec feedback à chaque séquence.



Modalités d’organisation, durée, tarifs :

Modalités d’organisation	Tarif	Durée
INTRA ENTREPRISE	1 6 500 EUROS HT	10 jours pour un groupe, soit 70 heures de formation. 9H00-17h00

Lieux, accessibilité et délai d’accès :

Intra entreprise : Si les conditions le permettent, la formation aura lieu dans les locaux du client pour qui nous intervenons. (Locaux respectant les Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap.)

Inter entreprise : La formation se déroulera au sein d’un hôtel équipé de salles de séminaire respectant les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap. (Frais pris en charge par notre société).

La Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est d’un mois et demi.

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Qualités des formateurs :

Techniques de Management,
Neurosciences.

Coordonnées : 03 20 53 51 06, 06 87 61 16 65

Laura.gillet@genialogy.fr

Didier.hernoux@genialogy.fr

remi.serpaud@genialogy.fr

PRENEZ
PART
AU JEU.