

MANAGEMENT RELATIONNEL & LEADERSHIP

2 JOURS

14 HEURES

Affirmer sa posture, réguler les tensions et mobiliser le collectif

OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer une posture managériale assertive pour concilier exigence, qualité relationnelle et performance. La formation permet de mieux comprendre ses réactions et celles des autres, de réguler les situations de tension et d'adapter son leadership aux dynamiques individuelles et collectives.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Développer une posture managériale assertive et adaptée • Identifier et réguler les réactions liées au stress • Utiliser la GRS pour apaiser les situations relationnelles • Comprendre et gérer les dynamiques d'un groupe • Affirmer son leadership et animer efficacement un collectif.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers, responsables d'équipe, encadrants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

MODALITÉS

Présentiel
Intra ou inter-entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 1 - DÉVELOPPER SON LEADERSHIP RELATIONNEL

01 RENFORCER SA CONFIANCE RELATIONNELLE

- Comprendre les mécanismes de l'affirmation de soi
- Distinguer image de soi, estime de soi et confiance en soi
- Identifier ce qui renforce ou fragilise sa posture dans la relation
- Développer une posture managériale plus stable et crédible
- S'affirmer dans la relation sans empiéter sur l'autre

OUTILS

Exercices d'affirmation de soi • Autodiagnostic • Mises en situation

02 DÉVELOPPER SON LEADERSHIP RELATIONNEL

- Comprendre l'impact de sa posture sur la relation
- Identifier ce que l'on renvoie dans ses interactions professionnelles
- Adapter son positionnement à son interlocuteur et à la situation
- Développer une posture d'influence positive
- Trouver l'équilibre entre cadre, relation et performance

OUTILS

Simulations issues du terrain • Feedback collectif • Analyse de posture

03 DÉCODER LES RÉACTIONS SOUS STRESS

- Comprendre les mécanismes du stress dans la relation
- Repérer les comportements de fuite, lutte et inhibition
- Identifier les signaux chez son interlocuteur
- Comprendre l'impact de l'émotion sur la communication
- Adapter sa posture à la réaction observée

OUTILS

Neurosciences • Grille Fuite – Lutte – Inhibition • Observation comportementale • Cas concrets terrain

04 GÉRER LA RELATION SOUS STRESS

- Comprendre les principes de la Gestion Relationnelle du Stress
- Savoir apaiser une situation chargée émotionnellement
- Adapter sa communication à la réaction de l'interlocuteur
- Maintenir le cadre sans alimenter la tension
- Intégrer la GRS dans les différents entretiens managériaux

OUTILS

méthode GRS – Gestion Relationnelle du Stress • Fiches Fuite/Lutte/Inhibition • Jeux de rôle • Simulations d'entretiens

COMPÉTENCES VISÉES

✓ Affirmer sa posture avec assertivité

✓ Réguler une situation de tension

Adapter sa communication à la situation

Mobiliser et réguler un collectif

UNE FORMATION CONÇUE POUR PASSER À L'ACTION.

Un cadre clair. Des méthodes concrètes. Un ancrage dans la durée.

PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 2 - EXERCER SON LEADERSHIP AU SEIN D'UN COLLECTIF

01 COMPRENDRE LES DYNAMIQUES D'UN GROUPE

- Comprendre les mécanismes qui se jouent au sein d'un collectif
- Identifier sa propre place et son influence dans le groupe
- Repérer les interactions entre les membres de l'équipe
- Comprendre comment se créent alliances, oppositions et équilibres
- Adapter sa posture de manager à la dynamique collective

OUTILS

Exercice Le Bunker – survie collective • Débrief systémique • Analyse des interactions

02 DÉCODER ET GÉRER LES PROFILS D'UN COLLECTIF

- Identifier les profils et leur impact sur la dynamique collective
- Comprendre les comportements de dominant, suiveur, allié, contradicteur, marginal, méfiant, pointilleux, créatif...
- Adapter son intervention sans enfermer les personnes dans une étiquette
- Mobiliser les différentes personnalités au service du collectif

OUTILS

Cartographie du groupe • Grille des rôles • Exercices d'analyse • Cas concrets

03 AFFIRMER SON LEADERSHIP DANS LES ÉCHANGES COLLECTIFS

- Savoir intervenir face aux réactions et prises de position du groupe
- Recentrer un échange sans casser la dynamique
- Répondre à une objection ou à une interpellation avec assertivité
- Responsabiliser plutôt que rentrer dans l'opposition
- Développer sa capacité à rebondir et sa répartie

OUTILS

Ping-pong des punchlines • Recentrage • Reformulation • Drapeau • Block & Bridge • Mots moteurs

04 ANIMER UN COLLECTIF AVEC IMPACT

- Poser un objectif clair avant une réunion ou un brief
- Installer un cadre relationnel favorisant les échanges
- Gérer les différentes parties prenantes du groupe
- Structurer et réguler les prises de parole
- Maintenir l'engagement et recentrer lorsque nécessaire
- Adapter sa prise de parole face à une équipe, un client ou un CODIR

OUTILS

Fiche de conduite de réunion • Cartographie des parties prenantes • Simulations de briefs et réunions • Mises en situation • Feedback collectif

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche expérientielle à partir des situations professionnelles des participants •
- Apports issus des neurosciences et de l'approche systémique •
 - Mises en situation et jeux de rôle •
 - Études de cas & Partages d'expériences •
 - Tests et autodiagnostic •
- Kit pédagogique et outils applicables sur le terrain •

ÉVALUATION DES ACQUIS

AVANT

Positionnement et évaluation des connaissances initiales.

PENDANT

Mises en situation, exercices pratiques, débriefings et contrôle continu des acquis.

À L'ISSUE

Évaluation des connaissances, validation des acquis et plan d'actions individuel.

KIT PÉDAGOGIQUE FOURNI



Des outils concrets pour continuer à progresser sur le terrain

LA FORMATION S'ARRÊTE. PAS L'ACCOMPAGNEMENT.



Pendant 1 an, votre consultant référent reste à vos côtés pour répondre à vos questions, vous conseiller ou vous soutenir face aux situations du quotidien. Suivi inclus dans la formation.

PLAN D'ACTIONS CONSTRUIT



Des engagements concrets et réalistes, adaptés à votre contexte

INFORMATIONS PRATIQUES

ACCÈS À LA FORMATION

Inscription : sur demande auprès de Genialogy
Délai d'accès : 1 mois
Tarif : 4 000 euros HT en intra-entreprise
 750 euros HT par participant en inter-entreprise

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont étudiés en amont afin d'envisager les adaptations nécessaires.

Référent handicap : Laura GILLET

CONTACT

Laura Gillet
 laura.gillet@genialogy.fr • 06 87 61 16 65

Rémi Serpaud
 remi.serpaud@genialogy.fr • 06 25 98 97 77

Blandine Taillieu
 blandine.taillieu@genialogy.fr • 06 85 98 03 96