

Manager par la confiance relationnelle



Durée : 2 jours (14 heures)



**Participants :
Managers d'équipe**

**Cette formation va vous permettre de consolider
votre rôle de leader d'équipes en développant
vos qualités relationnelles et d'écoute et vos capacités
à faire des retours constructifs.**



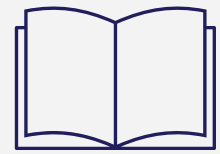
Avis clients



**Accessible aux personnes à
mobilités réduite sur projet**



Participants :
Managers d'équipe



Pré requis:
Manager une équipe



Présentiel



Prix :
A partir de 2000 euros HT
/ participant

Objectifs pédagogiques

Créer un climat de confiance et des relations solides au sein de l'équipe grâce à une posture d'écoute et des outils pour faire des retours positifs et négatifs.

Compétences visées

- Identifier les tensions et intervenir de manière juste et structurée
- Appliquer une posture d'écoute active et savoir reformuler les propos pour valider sa compréhension
- Etre capable de formuler un retour clair, factuel et constructif en maintenant la motivation et la confiance
- Savoir identifier les leviers de motivation pour adapter son management.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active : alternance d'apport théoriques, et de mises en situation. Intelligence collective, expérimentation d'outils.
Le formateur s'adapte au rythme de chacun.
Les stagiaires se voient remettre les supports et les outils à utiliser par la suite pour mettre en application les fondamentaux appris en formation.

Modalités d'évaluation

Entretien préalable.
Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de questionnaires, d'exercices, mises en situation, travaux pratiques, matrice de compétences.
Remise d'une attestation de suivi de la formation.

Programme Jour 1

Version 1 - Septembre 2025

Accueil participant et recueil des attentes

- **Module 1 - Gérer les conflits avec la CNV**

Compétence travaillée : identifier les tensions, intervenir de manière juste et structurée en facilitant le dialogue et en favorisant des solutions durables.

Déroulé

Ouverture : video Thomas d'Ansembourg + débat

Apport théorique :

Anatomie d'un conflit

Qu'est ce que la CNV ?

Méthode d'application : jeu du bonhomme OSBD

Mise en situation

- Dans des situations de management données (cas concrets) chaque participant devra jouer le rôle d'un manager qui doit appliquer la technique OSBD dans un scénario pré établi (la formatrice jouera le membre de l'équipe qui reçoit le message)

Module 2 - Pratiquer l'écoute active et poser des questions impactantes

Compétence travaillée : adopter une posture d'écoute attentive, suspendre son jugement et savoir reformuler les propos pour valider sa compréhension

Déroulé

Ouverture : lettre a 2 / phrases a 2 pour introduire l'idée de co-construction et d'écoute

Apport théorique :

La fleur de l'écoute active

Les qualités et postures pour une bonne écoute active

Les différents types de questions pour creuser un sujet : questions ouvertes / questions fermées (jeu du sac)

Mise en situation : Oui ET (exercice de dialogue génératif pour s'entraîner a l'écoute active)

=> tu es manager et tu dois poser des questions pour savoir pourquoi un collaborateur ne veut pas participer à un projet (scenario donné)

Clotûre : quel engagement managérial prenez vous en relation avec notre sujet du jour ?

Programme Jour 2

Version 1 - Septembre 2025

Accueil participant et recueil des attentes

- **Module 3 - Comprendre les leviers de motivation individuelle**

Compétence travaillée : savoir identifier les leviers de motivation pour adapter son management. savoir stimuler l'envie de réussir collectivement, en valorisant les efforts, en célébrant les succès et en connectant les objectifs à un sens partagé.

Déroulé

Ouverture : Carte moving motivator : après une rapide présentation des cartes, en duo les participants réalisent leur ligne de motivation.

Apport théorique :

Les différents types de motivation : intrinsèque et extrinsèque
L'auto motivation selon Mc carthy

Mise en situation

Exercice : vous devez déléguer une tâche en vous appuyant sur les facteurs de motivation données en avance de la personne.

Duo : 1 managé / 1 manager et on inverse

- **Module 4 - Faire des retours correctifs motivant**

Compétence travaillée : être capable de formuler un retour clair, factuel et constructif, tout en maintenant la motivation, la confiance et la volonté de progresser du collaborateur.

Déroulé

Ouverture : métaphore sportive sur les arbitres : recadrer permet de jouer + jeu du bien public

Apport théorique :

Présentation d'une méthode pour faire un feedback
Mise en lien avec les styles de management
les feedbacks selon les personnalités

Mise en pratique :

- Être capable de réaliser un feedback dans des situations de management données : chaque participant devra jouer le rôle d'un manager ou d'un managé et devra produire un retour constructif.

Clotûre : quel engagement managérial prenez vous en relation avec notre sujet du jour ?

Un parcours sur-mesure, concret et rythmé pour ancrer durablement les apprentissages



Un parcours sur plusieurs mois pour mettre en place les apprentissages sur le terrain

Des échanges intersessions réguliers (groupe Whatsapp)

Contact

Intervenante Laura Braut

PROFIL

- Formatrice
- Consultante
- DRH
- Gestion de projet de transformation
- Bilingue Anglais

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Industrie - Edition de logiciel
- Environnement international

FORMATION

- Master 2 Développement des RH
- Coaching individuel et collectif
- Facilitatrice Lego Serious Play

Référent pédagogique & administratif

Laura Braut

laura@lesbellesperspectives.fr

06.79.06.83.95

*Des formations pensées pour les managers avec des outils pragmatiques et actionnables au quotidien.
Mon objectif est que les participants installent de façon durable les nouveaux comportements pour
gagner en performance.*



LES BELLES
PERSPECTIVES

Formation • Coaching • Conseil RH