



MANAGERS : SAVOIR DEVELOPPER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES EFFICACES

Référence MANEQU1

Programme de formation

BESOINS DES MANAGERS

Pour pouvoir collaborer et parvenir aux résultats attendus de leurs missions, tous les managers doivent créer des liens de qualité avec leurs interlocuteurs, pairs transverses, équipes, externes, etc. Ce lien se construit au quotidien par des attitudes, des comportements et une attitude d'échanges qui établissent et consolident la confiance entre interlocuteurs.

Sans ce lien de qualité, aucune confiance mutuelle n'existe, ce qui met en danger les livrables attendus de la relation managériale. L'efficacité relationnelle est reconnue comme une compétence transversale déterminante dans un parcours professionnel, qui s'apprend et se construit.

Les managers doivent donc créer et entretenir ce lien à travers la qualité de leur communication, de leur dynamique d'échanges quotidienne.

BENEFICES DE LA FORMATION

Au cours de formation les participants apprennent les techniques et méthodes essentielles à l'établissement et au développement de relations managériales hiérarchiques et transverses efficaces, satisfaisantes pour tous. Ils apprennent à mieux communiquer pour favoriser la collaboration, la créativité et la cohésion.

Ils apprennent à établir des relations positives et constructives, gagnant-gagnant, en développant leurs capacités à gérer leur communication, développer leur assertivité, maîtriser des tensions émotionnelles, etc.

PRESCRIPTIONS

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Percevoir les interactions en jeu dans leurs relations managériales
- Renforcer consciemment leur efficacité relationnelle managériale
- Faciliter et élargir leurs relations professionnelles
- Se positionner avec justesse dans les différents types de relations
- Créer et entretenir des relations managériales satisfaisantes.

PUBLIC CONCERNE

- Tout manager et cadre en contact avec des interlocuteurs variés
- Tous managers d'équipes et transverses.

PREREQUIS

- Être manager / cadre ou se préparer à cette fonction

DUREE

- La formation se déroule sur deux jours (14 heures)

METHODES PEDAGOGIQUES

- Apport de méthodes, techniques et pratiques en méthodes expositives, de découverte et démonstratives
- Utilisation d'aides-visuels et cas pratiques des participants
- Jeux de rôle sur mises en situations relationnelles
- Debriefings individuels personnalisés et collectifs de consolidation

LES + DE LA FORMATION

- Consultant-formateur coach certifié, expert en communication managériale, travail collaboratif transverse
- Huit participants maxima, pour plus de confort pédagogique

POSITIONNEMENT ET EVALUATION DES ACQUIS

- En entrée formation : quizz de positionnement ;
- En cours de formation : tests intermédiaires ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

AIDES-MEMOIRES

- A l'issue de la formation, les participants reçoivent un aide-mémoire électronique synthétique centré sur les méthodologies et points clés.

CONTENU CLE

MODALITES D'ACCES 2024

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Dates, lieux, tarifs

Sessions intra et coachings :

Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.
6 participants max. par session pour un travail poussé et feedbacks individuels.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-equipe.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.
Interface Zoom.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handicapés. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT



ADRESSE : FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

TELEPHONE : +33 (0)607191842

E-MAIL : patrickjay@face-equipe.fr

SITE WEB

www.face-equipe.fr

Les fondements de l'efficacité relationnelle managériale

- Objectifs de la relation : production, compétences, collaboration
- Comprendre son environnement professionnel
- Les différents modes de relations interpersonnelles managériales
- Les éléments nécessaires pour établir des relations fructueuses
- Les principaux obstacles à des relations mutuellement satisfaisantes

Les 3 rôles de l'excellence relationnelle managériale

- Stratège : l'importance d'avoir une stratégie de réseau.
- Leader : l'intérêt de mobiliser ses qualités personnelles.
- Communicant : savoir échanger constructivement

Les 3 attitudes principales des relations interpersonnelles.

- Intégrer la notion de territoires
- Favoriser des coopérations gagnantes
- Faire preuve d'adaptabilité interpersonnelle

Bâtir et consolider une relation de confiance

- Favoriser la coopération et la collaboration
- Valoriser son interlocuteur
- Le rôle clé des valeurs pour communiquer efficacement.
- Actualiser son système de valeurs
- Prendre conscience de l'utilité d'adopter une attitude coopérative.
- Utiliser une méthode pour identifier sa marge de coopération avec chacun de ses interlocuteurs
- Surmonter les obstacles à la relation coopérative

La boîte à outils de l'intelligence relationnelle

- Acquisition des repères, principes, méthodes et techniques : *adopter les bonnes attitudes et comportement, se prendre en charge, créer les bases de l'assurance managériale, être proactif dans la relation, développer sa capacité empathique et son intelligence émotionnelle, s'affirmer et se développer éthiquement dans sa fonction, savoir influencer son environnement avec intégrité, proposer des moments d'accompagnement à ses interlocuteurs.*

Acquérir les clés d'une communication efficace

- Enjeux des différentes situations professionnelles de communication
- Identifier les comportements en situation de communication
- Surmonter les obstacles à la communication
- Adapter sa communication verbale à la situation et aux interlocuteurs
- Se positionner positivement face à l'équipe

Se positionner en posture de conciliation

- Identifier et gérer ses émotions face aux autres
- Développer son intelligence émotionnelle
- Réduire les agressions et désamorcer une situation de tension
- S'affirmer au quotidien sans générer des conflits de personnes
- Favoriser les relations, réduire les tensions dans les échanges

Bâtir une stratégie de communication interpersonnelle

- Établir la cartographie de son réseau d'acteurs clés
- Utiliser à bon escient son réseau d'acteurs essentiels
- Les différentes relations rencontrées en situation professionnelle
- Préciser son niveau d'influence en fonction des personnes
- Influencer de manière constructive son entourage immédiat

Mettre en place sa stratégie relationnelle

- Mettre en place une relation gagnant-gagnant
- Identifier ses tendances relationnelles managériale et professionnelles
- Cartographier sa feuille de route : points forts et axes de progrès

Actualisation : juin 2024