





Programme de la formation

MANAGER AVEC BIENVEILLANCE ET EXIGENCE : LA POSTURE GAGNANTE

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 1 à 8 participants
-  Sur devis

Description courte

Cette formation a pour objectif de développer une posture managériale équilibrée, alliant bienveillance relationnelle et exigence constructive, pour renforcer l'engagement et la responsabilité des équipes.

Profil des participants

Managers de proximité, cadres intermédiaires ou dirigeants souhaitant ajuster leur posture managériale pour concilier performance collective, clarté des attentes et qualité relationnelle. La formation s'adresse également aux managers en prise de poste, ou à ceux qui vivent une transition managériale nécessitant un recentrage sur leur positionnement et leur autorité naturelle.

Prérequis

Occuper une fonction managériale ou s'y préparer dans un contexte professionnel.
Aucune connaissance préalable en communication interpersonnelle ou en management n'est requise.

Objectifs

- Identifier ses repères managériaux et ajuster sa posture en fonction des situations ;
- clarifier et poser un cadre managérial structurant, au service de la responsabilité individuelle et collective ;
- s'exprimer avec assertivité pour formuler des attentes claires, des feedbacks constructifs et des recadrages justes ;
- développer une qualité d'écoute et de présence favorisant la coopération et la motivation ;
- trouver un équilibre durable entre exigence de résultats et bienveillance relationnelle.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les participants seront capables de :

- Déployer une posture managériale alignée, équilibrant exigence et bienveillance ;
- fixer un cadre clair et porteur de sens pour leurs collaborateurs ;
- donner des feedbacks motivants et poser des limites avec justesse ;

CADRES

EN MISSION

- adopter une communication assertive et responsable dans les situations sensibles ;
- créer un climat de confiance propice à l'engagement et à la coopération ;
- ajuster leur positionnement en fonction des contextes et des personnalités.

Contenu

1ère journée

Définition des règles de fonctionnement.

Partage des besoins individuels et collectifs.

Prendre la responsabilité de sa communication

Les attitudes relationnelles génératrices d'efficacité

- Placer son équipe dans une relation d'adulte à adulte ;
- sortir des jeux de pouvoirs : domination - soumission ;
- assumer ses responsabilités en sortant de la victimisation ;
- adopter la posture du Manager Coach.

Affirmer son leadership dans sa communication orale

La communication au service de la performance

- Apprendre à observer sa propre gestuelle et celle de l'autre ;
- comprendre l'impact des mots et la force du langage non verbal ;
- s'auto-analyser pour pouvoir modifier ses comportements non adaptés ;
- apprendre donner de la reconnaissance par le savoir dire « Bonjour » autrement ;
- mettre à son profit l'art du microcontact.

2ème journée

Partages autour des prises de conscience et des plans d'actions de la première journée de formation.
Enseignement des 4 clés essentielles pour pouvoir changer durablement.

Affirmer son leadership

Rôle et missions du Manager

- Connaître les différentes façons de manager et leurs impacts sur l'atteinte des objectifs ;

CADRES

EN MISSION

- savoir déléguer efficacement ;
- apprendre à appliquer les 4 clés indispensables de la transmission d'une consigne.

Constituer sa boîte à outils

Ancrer de nouvelles habitudes relationnelles

- Apprendre à utiliser les bonnes formulations pour se positionner clairement dans la relation ;
- sortir des comportements déresponsabilisants en quittant la relation « klaxon » ;
- résister à l'envie de faire à la place de l'autre ;
- remplacer la directivité par la pédagogie ;
- connaître les mots qui veulent tout dire et rien dire et apprendre à pratiquer l'art du questionnement ;
- apprendre comment sortir de l'opposition systématique.

S'entraîner activement

- Pratiquer la communication assertive par des exercices pratiques en relation avec des cas concrets du quotidien professionnel.

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- Une pédagogie basée sur un principe de dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de partages d'expériences.
- Des exercices pratiques distribués pendant la formation et un support de cours envoyé par email à chaque participant à l'issue de la session.
- Un suivi sur la base du volontariat 21 jours plus tard, avec un rappel du plan d'action et un retour sur la période de mise en application par courriel à chaque participant à l'issue de la formation.

Matériel pédagogique :

- Paper board
- Feuilles A4
- Post-it

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Test de positionnement en amont.
- Evaluation des acquis liés aux objectifs pédagogiques définis.
- Critères et preuves d'évaluation : comparaison entre entrée et sortie de stage.

Mode de validation

- Attestation de fin de formation.
- Certificat de réalisation.

Financements possibles

- OPCO et fonds privés de l'entreprise.

Modalités et délai d'accès

- Durée, dates et horaires de la formation : **14 heures**
- Horaires : **9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30**
- Effectif (minimum et maximum) : **de 1 à 8**
- Lieu de formation et accès : à préciser
- Plateforme visioconférence Elearning et accès
- Conditions d'accueil :
- Modalités d'inscription et délais d'accès : **envoi des convocations quinze jours avant le début de la formation. Délais d'accès au plus tard 7 jours en amont de la session.**

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Christine ROGEAU

- Consultante, formatrice-facilitatrice, coach.
- Maître praticien et coach certifiée en Programmation Neuro Linguistique (PNL)
- Formée à l'Approche Neurolinguistique et Comportementale (ANC)
- Formée à la Communication Non Violente (CNV)

christine@a-coeur-battant.com

06 33 67 32 42

Évaluations

10 inscriptions depuis le 28/01/2026

Taux d'acquisition des compétences :  **74 %** (10 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.8/5** (10 évaluations)