





Programme de la formation

Passer d'un management réactif à un management structuré et légitime

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 3 à 8 participants
-  1 490 € HT / 1 788 € TTC par participant

Description courte

Les managers de proximité et responsables de portefeuille sont régulièrement sollicités sur :

- la gestion des priorités et des urgences,
- les tensions clients / équipes / prestataires,
- la régulation des comportements et des attentes,
- la nécessité d'affirmer une posture managériale claire au-delà de l'expertise métier.

Dans ce contexte, la formation vise à accompagner le **passage d'un management principalement réactif à un management piloté**, fondé sur une posture légitime, des règles claires et une capacité à cadrer les situations sensibles.

Profil des participants

- Dirigeants de PME
- Managers de proximité
- Managers intermédiaires
- Responsables d'équipe

Prérequis

- Exercer une fonction de management ou être amené à manager une équipe.
- Aucune connaissance théorique préalable requise.

Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable **d'asseoir une posture de manager légitime, de piloter son activité managériale avec méthode et de réguler efficacement les tensions internes et externes**, afin de renforcer la stabilité des équipes et réduire les frictions opérationnelles.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

-
- Identifier les différences entre posture d'expert métier et posture de manager.

 - Expliquer les leviers de légitimité managériale dans une organisation multi-sites.
 - Appliquer des outils de pilotage managérial pour sortir du mode réactif.
 - Analyser les situations de tension (clients, équipes, prestataires) et adopter une posture ajustée.
 - Dire non, cadrer et recadrer de manière claire, professionnelle et sécurisante.
 - Évaluer l'impact de sa posture sur la cohésion, la performance et la tenue des équipes.

Contenu

Module 1 – Quiz de positionnement & réalités managériales

Objectif pédagogique : Identifier sa posture actuelle et ses modes de fonctionnement managériaux.

Contenu :

- Quiz de positionnement : posture managériale, gestion des tensions, niveau de pilotage.
- Partage des réalités terrain (multi-sites, portefeuilles, pression clients).
- Identification des situations managériales à forte charge émotionnelle ou opérationnelle.

Module 2 – De l'expert métier au manager légitime

Objectif pédagogique : Analyser les mécanismes de légitimité managériale.

Contenu :

- Différence entre expertise technique et responsabilité managériale.
- Les sources de légitimité du manager (rôle, cadre, décisions, posture).
- Les erreurs fréquentes : surinvestissement, évitement, confusion des rôles.
- Se positionner comme repère pour l'équipe.

Module 3 – Passer d'un management réactif à un management piloté

Objectif pédagogique : Mettre en œuvre un management structuré et anticipatif.

Contenu :

- Management réactif : mécanismes, risques, épuisement.
 - Management piloté : priorités, règles, rythmes managériaux.
 - Clarifier ce qui relève de l'urgence, de l'important et du déléguable.
 - Installer des points de pilotage simples et réguliers.
-

Module 4 – Gérer les tensions clients / équipes / prestataires

Objectif pédagogique : Distinguer les niveaux de tension et choisir la bonne posture.

Contenu :

- Typologie des tensions (relationnelles, organisationnelles, émotionnelles).
 - Rôle du manager comme régulateur.
 - Arbitrer entre attentes clients, contraintes internes et capacités des équipes.
 - Se positionner sans surprotection ni rigidité.
-

Module 5 – Dire non, cadrer et recadrer avec professionnalisme

Objectif pédagogique : Utiliser des techniques de cadrage claires et sécurisantes.

Contenu :

- Dire non sans se justifier excessivement.
 - Poser un cadre explicite : règles, limites, responsabilités.
 - Recadrer un collaborateur ou un partenaire sans générer de conflit inutile.
 - Maintenir la relation tout en affirmant l'autorité.
-

Module 6 – Installer une posture managériale stable et reconnue

Objectif pédagogique : Construire sa feuille de route managériale.

Contenu :

- Identifier ses points de vigilance managériale.
 - Définir ses règles managériales non négociables.
 - Adapter sa posture aux spécificités Solaris (portefeuille, multi-sites).
 - Élaboration d'un plan d'actions managérial individuel.
-

Module 7 – Quiz d'évaluation des acquis et clôture

Objectif pédagogique : Évaluer la capacité à piloter et réguler son management.

Contenu :

- Quiz d'évaluation des acquis (posture, pilotage, décisions managériales).
- Auto-évaluation de l'évolution de posture.
- Identification des leviers de consolidation post-formation.

Pédagogie et organisation

- Apports théoriques structurés et accessibles.
- Exercices de réflexion individuelle.
- Études de cas issues du contexte PME ou Agence .
- Mises en situation et échanges de pratiques.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Quiz de positionnement en début de formation.
- Évaluations formatives tout au long de la formation.
- Quiz final d'évaluation des acquis.
- Auto-évaluation et plan de progression.

Mode de validation

La validation des acquis s'appuie sur :

- **Une évaluation diagnostique** en début de session (attentes, niveau).
- **Une évaluation formative continue** au travers des exercices et mises en pratique réalisées pendant la formation.
- **Une évaluation finale** consistant à formuler un cas de management en autonomie, conformément aux objectifs du module.
- **Un questionnaire de satisfaction** en fin de formation.

Financements possibles

Cette formation peut être financée :

- Par l'entreprise dans le cadre du **plan de développement des compétences**.
- Par une **OPCO** selon les conditions de prise en charge en vigueur.

- Par un financement direct du participant (indépendants, auto-entrepreneurs, libéraux).

La formation n'est pas certifiante et ne mobilise pas le CPF en l'état actuel des référencements.

Modalités et délai d'accès

- **Inscription possible toute l'année**, sous réserve de disponibilité.
- Les demandes sont traitées sous **48 heures ouvrées**.
- L'accès à la formation est confirmé dès réception :
 - du devis signé,
 - des informations administratives nécessaires,
 - et, le cas échéant, de l'accord de prise en charge OPCO.
- La formation peut être planifiée **entre 7 et 30 jours** après la demande, selon les créneaux disponibles et les besoins du client (distanciel ou présentiel).

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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Un **entretien préalable** permet d'identifier les besoins d'adaptation éventuels : aménagement du rythme, accessibilité numérique, support adapté, assistance technique.

En cas d'impossibilité matérielle ou pédagogique, une solution alternative ou un réorientation peut être proposé.

Un référent handicap est disponible pour accompagner toute demande spécifique.

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

Intervenant

Expertise métier de 25 années à des fonctions managériales et de direction.

Accompagne les dirigeants, indépendants et les équipes et organisations dans l'intégration de l'IA générative grâce à une approche simple, concrète et opérationnelle.

Expérience en formation, facilitation et accompagnement au changement.

Intervient en présentiel ou en distanciel.

Certification AFEST (action de formation en situation de travail) Formation de Formateur - Certification IA générative

Adapte ses formations en fonction du groupe et des participants.