



OPTIMISER SA RELATION AVEC SON MANAGER

FF-COMM 001
MAJ 01.2022 – V1.0

Public visé

Tout public

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Instaurer une collaboration pleine et efficace avec son supérieur hiérarchique
- Savoir s'adapter au style de management de son responsable
- Connaître les clés pour établir une relation de confiance
- Améliorer son sens de la négociation
- Développer sa capacité à s'affirmer dans ses relations professionnelles

Modalités et techniques pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de mises en situation pratiques et d'échanges d'expérience.
- Questionnaires de positionnement et exercices pratiques
- Simulations et jeux de rôles, restitution individualisée

Qualification intervenant(e)(s)

Les formateurs disposent des compétences professionnelles, techniques, pratiques et théoriques en rapport avec le domaine des connaissances concernées, et ont la capacité de les transmettre.

Méthode et modalités d'évaluation

- Questionnaire de recueil des besoins en amont
- Quizz de connaissances
- Attestation de formation

Accès à la formation

- Ouverture de session à tout moment, sur demande
- 12 stagiaires maximum par session
- Lieux : Inter (accès PMR) – Intra (en entreprise)
- Accessibilité Handicap
- Demandez nos Référentes Handicap : Alexia MERCY ou Aude SIMON BRIERE

Pré-requis

Pas de pré-requis nécessaire

Parcours pédagogique

Accueil et présentation

Comprendre son encadrant

- Le rôle et les missions d'un encadrant, les contraintes liées à son poste
- Les différents styles de management
- Savoir adopter les bonnes attitudes face aux différents styles de management

Les attentes réciproques

- Les attentes de l'encadrant vis-à-vis de ses collaborateurs
- Les attentes des collaborateurs vis-à-vis de l'encadrant
- Comment concilier les attentes pour travailler sereinement

Les bases d'une communication professionnelle réussie et efficace

- Principes de base et clés d'une communication interpersonnelle efficace
- Repérer le non verbal, décoder le mode de communication de son interlocuteur
- Elaborer sa carte d'identité de communicant
- Développer sa capacité d'écoute
- Mettre en place un système relationnel performant
- Les bases de la négociation

Gérer les relations professionnelles avec son encadrant

- Faire preuve d'affirmation de soi, oser dire non
- Identifier les situations sources de tension avec son encadrant
- Résoudre les situations conflictuelles : adopter un comportement assertif
- Sortir d'une situation difficile par l'échange et le dialogue

Durée

- 2 jours soit 14h

Tarifs de la formation

- Tarifs Intra : 900 € nets de toutes taxes par jour pour un groupe de 10 à 12 personnes
- Tarifs Inter : 450 € nets de toutes taxes par jour