



GAGNER PAR L'HARMONIE DES HOMMES ET DES STRATÉGIES

Programme de formation Devenir un manager bienveillant et efficace

Cette formation est la déclinaison opérationnelle des ouvrages de Franck Martin, sur les sujets de la bienveillance en entreprise, du management positif et de la bienveillance comme pouvoir constructif.

Elle décline les valeurs, savoir-faire, outils et comportements nécessaires pour renforcer sa mission de Leader, et son expertise dans la relation de confiance et les interactions humaines.

Manager par la bienveillance, est bien plus qu'une mode, autant dire, un engagement dans une démarche où il est de plus en plus nécessaire – pour aborder les sujets les plus stratégiques, d'introduire dans les relations professionnelles, de la confiance, de la proximité, du respect, mais aussi du cadre et de la détermination.

Savoir donner un Sens à ses projets, et donner à chacun l'envie d'y adhérer en pleine spontanéité, c'est LE défi du management, quel que soit son niveau de hiérarchie, son contexte, son marché, sa taille d'entreprise ou d'équipe.

Ce cursus est une démarche de changement à part, très différente des cursus « classiques ». Il touche à la remise en cause individuelle pour apprendre à interagir avec ses équipes. Il est construit sur un équilibre précis de communication, de leadership et de développement personnel.

Objectifs :

- Connaître les fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- Apprendre à envisager, respecter et accepter les points de vue des autres, savoir faire évoluer ses à priori.
- Découvrir et développer ses capacités d'observation, connaître et mettre en place l'écoute active.
- Savoir créer et maintenir un rapport de confiance, en développant l'adaptabilité comportementale.
- Savoir passer un message, travailler sur le langage et le questionnement.
- Apprendre à sortir ou faire sortir de contextes conflictuels, gérer les tensions.
- Connaître les critères de fixation des objectifs (précis, motivants et atteignables).
- Réfléchir à une vraie stratégie d'atteinte, en individuel ou en management par projet.
- Savoir établir un plan d'action.
- Comprendre et maîtriser ses comportements et savoir-faire positifs.
- Identifier et renforcer son leadership.

Durée : 3 jours (2+1), 21 heures.

Constitution (groupe) : 6 personnes au minimum / 12 personnes au maximum.

Prérequis : Francophone.

Public : Être en situation de management d'équipe ou de management de projet.

Lieu de la formation : A définir.

Délai d'accès : 3 à 4 semaines.

Accessibilité : Condition d'accès des publics en situation de handicap, nous consulter.

Tarif : Nos formations se déroulent en intra-entreprise. Nous vous ferons une proposition tarifaire après avoir recueilli vos besoins et en avoir précisé avec vous les objectifs internes.

Modalités d'évaluation : Contrôle et validation des acquis par le formateur, remise d'une attestation.

Méthodes mobilisées

- Formation en présentiel
- Outils et techniques issus des travaux de recherche et de synthèse de Congruences (Franck Martin) :
 - ✓ Programmation Neuro Linguistique
 - ✓ Clean language (David Grove)
 - ✓ Langage hypnotique (Milton Erickson)
 - ✓ Université de Palo Alto (Carl Rogers, Virginia Satir, Paul Watzlawick, Joan Chomsky, Gregory Bateson, Walter Ross Ashby (cybernétique, systémique), Albert Bandura (feedback de Bandura, courbe de Bandura)
 - ✓ Les pensées compulsives
- Exercices de communication et de développement personnel en groupe (démonstration) puis en sous-groupes (mise en pratique)
- Retour d'expériences par des séances de feedback après chaque exercice de sous-groupes.
- Chaque stagiaire se voit remettre un cahier de formation, (disponible sur demande en version numérique). Qui contient les outils et concepts étudiés ainsi que les exercices de mise en pratique.

Programme sur 3 jours

Un feedback oral sera réalisé à l'issue de chaque journée de formation. Un point de régulation avec le commanditaire sera réalisé en fin de formation – dans le respect de la confidentialité.

Jour 1

- Introduction : Règles de fonctionnement, cadre temps de la formation, présentation générale de la pédagogie.
- Présentations individuelles des stagiaires en sous-groupes de 2 personnes :
 - ✓ Explication du processus de présentation, introduisant au-delà de la présentation individuelle des stagiaires, les principaux concepts à venir.
 - ✓ Retour en plénière et tour de piste des stagiaires (qui je suis, quels sont mes objectifs personnels et professionnels pour cette formation)
 - ✓ Création d'un contexte de confiance permettant aux stagiaires de s'ouvrir aux autres, en toute confiance, sur des contextes d'intimité professionnelle.
- Comprendre et communiquer les points de vue:
 - ✓ Les différences de vécus d'une même réalité : la « carte du monde ».
 - ✓ Apprendre à changer de point de vue (au sens propre), découvrir les critères et points de vue, vécus dans les chaussures de ses interlocuteurs.
- Connaître le niveau de communication « non-verbale » :
 - ✓ La plus grande partie de la communication est non verbale et comportementale.
 - ✓ Développer une observation et une écoute conscientes.
 - ✓ Prendre ses observations en considération dans son mode de management et démontrer ainsi une prise en compte de l'autre.

Jour 2

- Créer et maintenir une relation de confiance
 - ✓ Adopter des comportements qui vont favoriser l'écoute active et le dialogue.
 - ✓ Comprendre en quoi la relation prime sur le contenu.
 - ✓ Savoir faire preuve de flexibilité comportementale tout au long d'une relation.
 - ✓ Pérenniser la confiance, dans un cadre gagnant / gagnant.
- Manier le langage verbal pour mieux comprendre, convaincre, amener l'autre à changer de représentation.
 - ✓ Éviter les situations de flou, dénouer les relations coincées et gérer les conflits.
 - ✓ Découvrir le réel niveau de problématique de ses collaborateurs.
 - ✓ Prendre des informations pertinentes chez les autres, et gagner en précision.
 - ✓ Savoir questionner avec aisance, faire découvrir à ses collaborateurs les bonnes solutions.
 - ✓ Savoir utiliser un langage précis, vérifier la compréhension des interlocuteurs, reformuler, adapter sa communication à l'autre.
 - ✓ Découvrir qu'un bon feed-back est l'élément le plus déterminant pour progresser.

Jour 3

- Définir des objectifs individuels ou d'équipe :
 - ✓ Faire la différence entre ce que l'on ne veut plus et ce que l'on veut à la place.
 - ✓ Formuler un objectif en respectant les « 5 critères de bonne formation d'un objectif ».
 - ✓ Savoir adapter un objectif à l'individuel ou au collectif.
- Développer une stratégie d'objectif : le P.S.S. (Process Setting Strategy)
 - ✓ Identifier et renforcer les motivations individuelles et collectives.
 - ✓ Connaître et maîtriser les indicateurs de progression vers l'atteinte de l'objectif.
 - ✓ Faire définir les obstacles rencontrés qui empêchent l'atteinte de l'objectif.
 - ✓ Intégrer les éventuels bénéfices à ne pas atteindre l'objectif.
 - ✓ Faire définir les ressources nécessaires en intégrant ses bénéfices cachés.
 - ✓ Vérifier l'adhésion totale du collaborateur.
 - ✓ Savoir planifier les étapes.
- Le système gagnant/gagnant : adopter le point de vue « entreprise » :
 - ✓ Apprendre à discerner les différentes positions dans la gestion d'un conflit ou d'une négociation : « je », « tu », « l'entreprise ».
 - ✓ Savoir mettre en place et diriger une relation « gagnant/gagnant ».
 - ✓ Savoir équilibrer dans la mesure du possible les besoins individuels et les besoins du collectifs (besoins du système).
- Feedback des trois jours.
- Évaluation.

Conditions générales de vente

- Pour le bon déroulement des formations l'entreprise cliente doit s'assurer que le lieu d'accueil des stagiaires respecte les exigences légales d'accueil du public en formation, les stagiaires étant sous la responsabilité de l'entreprise cliente.
- Concernant les formations inter-entreprises, si la formation se déroule dans un lieu de séminaire, Congruences s'assurera de la conformité des locaux.
- L'entreprise cliente est chargée de prévoir les équipements suivants dans la salle de formation : paperboard, installation des chaises et tables en rond en nombre suffisant fonction du nombre de participants.
- Un support pédagogique sera remis en main propre à chaque participant par le formateur, dès le début de la formation.

- Facturation :
 - ✓ Frais de déplacement en sus, facturés au réel.
 - ✓ Facturation de 20 % d'acompte à la commande.
 - ✓ Règlement à réception de facture par virement.

- En cas d'annulation :
 - ✓ Toute journée planifiée et annulée moins d'une semaine à l'avance est facturée à hauteur de 50%.
 - ✓ Toute journée planifiée et annulée moins de trois jours à l'avance est facturée à 100%.

- Possibilité de prise en compte de cette action de formation dans le cadre de la formation professionnelle avec établissement d'une convention de formation. Merci de nous spécifier vos intentions au plus vite afin de monter un dossier complet en bonne et due forme.

Organisme de formation CONGRUENCES

- SIRET : 381 911 163 00040
- APE 7022Z
- NAP : 741G
- URSSAF : 691 420 00000 140 5182
- N° d'identification intracommunautaire : FR56 381 911 163 00016
- N° identifiant TVA : FR56 381 911 163
- N° Formateur : 826 903 650 69
- N° OPCO ATLAS-Fafiec : 36863-03
- N° DATADOCK 016162
- Certification QUALIOP1 en cours

CV du formateur Franck MARTIN

- Formateur, professeur en université, coach & conférencier.
- Diplômé des écoles de commerce Denis Huisman (EMP Paris.)
- Expertise en relation de confiance dans les équipes (Influence université de Palo Alto USA, Californie Santa Cruz)
- Professeur de communication et de management à l'Université Lyon I, master management de la qualité
- Directeur fondateur de Congruences (1991) (entreprise innovante Label NOVACITE 21 décembre 2001).
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau et d'équipes (tennis, football, basket, automobile...)
- Coaching de directeurs d'entreprise privés et publics et d'hommes politiques.
- Président du comité de labellisation « NOVACITÉ », CEEI entreprises innovantes du conseil régional RA et de la CCIL. (2010 à 2015)
- Conférencier, pour TEDx, CCI, écoles de commerce, Universités, clubs d'entreprises (CJD, CGPME, CPA etc ...) et de nombreuses entreprises dans le cadre de leurs conventions annuelles.
- Intervenant dans les médias (France 2, BFM tv, M6, TF1, France 3, TLM, RMC, Europe 1, RTL, Sud Radio, RCF, Radio Notre Dame, etc. ...).
- Auteur de
 - ✓ « **Managez humain, c'est rentable** », aux éditions De Boeck.
 - ✓ « **Le pouvoir des gentils : les règles d'Or de la relation de confiance** », aux éditions Eyrolles (traduit en plusieurs langues)
 - ✓ « **Optimistes** », les règles d'Or pour voir la vie en rose » aux éditions Eyrolles (traduit en plusieurs langues)
 - ✓ « **Les super-pouvoirs de l'innocence** » aux éditions Eyrolles.
 - ✓ « **Gentil mais pas con !** », aux éditions De Boeck.
 - ✓ « **La contagion du bonheur** », aux éditions Eyrolles.

