

# LE MANAGEMENT COMPORTEMENTAL ET RELATIONNEL

## Les bases de la communication opérationnelle et du management comportemental

- Le schéma simplifié de la communication
- Les difficultés et pièges de la communication
- Les 4 outils de la communication : Ecouter, observer, questionner, reformuler pour partager avec ses collaborateurs.
- Décoder le mode de communication dominant de votre collaborateur pour mieux communiquer : Les vertus du management comportemental
- Distinguer les faits, opinions, sentiments : Parler précis pour communiquer juste
- Repérer le registre sensoriel préférentiel de son interlocuteur pour renforcer la qualité de notre communication.
- Savoir comment « dire les choses ».
- Etre un relais efficace de l'information

## Le manager relationnel

- Faire preuve d'empathie
- Développer sa réceptivité relationnelle
- S'appuyer sur l'intelligence émotionnelle
- Passer du réactionnel au relationnel
- Pratiquer l'écoute active : Entendre ce qui n'est pas dit
- De l'assertivité à la créativité relationnelle
- Animer positivement en hiérarchique ou transversal
- Le management situationnel et relationnel

## Créer l'émulation, motiver !

### ① **Développer une dynamique collective et individuelle**

- Favoriser la motivation, clé du succès de l'entreprise
- Instaurer un management positif mobilisateur
- Initier une dynamique du succès chez chaque collaborateur
- Fédérer et garantir un véritable esprit d'équipe
- Mener un entretien motivationnel
- Remobiliser un collaborateur désimpliqué

### ② **Faire progresser les hommes**

- Savoir déléguer judicieusement
- Favoriser les prises d'initiatives
- Faire croître le degré d'autonomie des collaborateurs.
- Mener un entretien d'évaluation et de progrès.

## Ultime journée : Bilan de clôture de la formation

Point sur les progrès enregistrés par les participants.

Analyse des résultats obtenus lors de la mise en pratiques des techniques et démarches travaillées en stage.

Retour et partage d'expériences.

Plan projectif de consolidation des acquis.

## Pédagogie active : Modalités de transfert de savoir, savoir-faire, savoir être.

- ⇒ Evocation du thème abordé, échanges, apports, exercice soit écrit soit de mise en pratique.
- ⇒ Expérimentation sur des cas concrets suggérés par les apprenants.
- ⇒ Pour la conduite des différents entretiens, entraînement avec mise en situation de manager, enregistrement vidéo de la séquence, analyse débriefing des points à capitaliser et ceux à faire évoluer. But : ancrer les bonnes pratiques méthodologiques et comportementales. Principe de l'atelier d'entraînement spécifique permettant l'assimilation et l'appropriation des savoir faire et savoir être étudiés.

## Rythme :

Une séquence intensive de 2 journées de 7 heures toutes les 3 semaines.

Plan de travail avec objectifs de mise en œuvre lors des intersessions.

Retour d'expérience en début de session suivante.

**Durée** : 6 journées (2 + 2 + 1 + 1)

**Public** : Toute personne encadrant une équipe et ayant une pratique du management depuis 1 an minimum.