

## FORMATION COURTE

**MANAGEMENT**

# LEADERSHIP ET SAVOIR FAIRE PERSONNEL

**MA5**

## OBJECTIFS

Que l'on soit manager d'équipe, manager de projet, ou manager transversal, le savoir faire relationnel est essentiel pour évoluer dans un environnement toujours plus complexe. A l'issue de cette formation, le participant aura expérimenté plusieurs approches pour renforcer son leadership et améliorer son savoir faire relationnel avec différents partenaires : collaborateurs, collègues, responsables, clients et autres partenaires externes. Il apprendra à mobiliser d'autres leviers que le pouvoir hiérarchique pour influencer, inspirer et guider son entourage et ainsi renforcer son leadership; il aura les moyens d'installer une qualité de relation avec les autres, y compris dans les conflits, en prenant appui sur une meilleure compréhension des enjeux des acteurs et en pratiquant une communication plus consciente.

## PROGRAMME

### > Jour 1 : Aux sources du leadership :

- 1/ Les fondements de la légitimité, du pouvoir sur les autres au pouvoir de faire avec eux : théâtre forum, expérimentation. Le cadre, la place de chacun, le modèle de la légitimité
- 2/ Les leviers autres que le pouvoir hiérarchique : le modèle de l'autonomie, ou comment mobiliser l'autonomie des acteurs
- 3/ Les composantes du leadership : influencer, inspirer, guider – la rétro-prospective pour construire une vision partagée

**Jour 2 : Une communication plus consciente pour amener des comportements coopératifs :** 1/ La CNV (Communication NonViolente) ou choisir une manière de s'exprimer qui nous relie davantage à nos émotions et à nos besoins (les nôtres et ceux de nos interlocuteurs) & apprendre à écouter d'une manière qui nous relie davantage à nos émotions et à nos besoins (les nôtres et ceux de nos interlocuteurs).  
2/ Les 4 étapes du processus CNV – distinguer les

observations de l'interprétation des faits - distinguer les sentiments des évaluations masquées, suivre la piste de nos jugements pour nous connecter à nos sentiments et prendre conscience de nos besoins, formuler des demandes de manière à être entendu  
3/ Mettre en place les conditions de la coopération (un intérêt commun, une relation de confiance, une relation ajustée) ; identifier les enjeux des acteurs et les leviers pour les influencer

### **Jour 3 : La gestion des tensions et conflits :**

- 1/ Pratiquer l'auto-empathie, un pré-requis pour prendre soin de la relation aux autres dans les situations de tension
- 2/ L'empathie au service de la relation : Etablir la carte des partenaires, élaborer une stratégie d'acteurs, gérer les opposants, les passifs etc...
- 3/ Dénouer les conflits grâce à la CNV, dire et recevoir un non sans se couper de son interlocuteur

## INFORMATIONS PRATIQUES

**Lieu :**  
Site Universitaire Manufacture des Tabacs

**Durée :**  
3 jours espacés de 6 semaines

**Dates :**  
Consulter le tableau en p.6-7

## INTERVENANT

> Christine Rosenstiehl- maitre de conférences associée à l'**iaelyon**

## PUBLIC

- > Manager d'équipe,
- > Manager transversal
- > Manager opérationnel
- > Dirigeants

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

> Nous privilégions l'expérimentation (ex théâtre forum sur des situations réelles vécues par les participants), l'accompagnement (en trio), le partage d'expérience entre pairs, le questionnement en petits groupes. Ce module est organisé en trois journées espacées de 6 semaines, de manière à permettre l'intégration progressive des approches proposées par l'expérimentation et le partage d'expériences en début de jour 2 et de jour 3.