

# CATALOGUE DES TRAININGS PROFESSIONNELS



DU RÉEL



DE L'ENTRAÎNEMENT



DE L'ANCRAGE

**Faire progresser durablement les pratiques sur le terrain**

pour développer des organisations  
plus performantes, portées par des individus  
plus autonomes, plus responsables  
et plus engagés

## Faire progresser durablement les pratiques sur le terrain

### Notre conviction

Les pratiques ne changent pas durablement parce qu'on les comprend.  
Elles changent parce qu'on les travaille.

Chez Sparring Partners conseil, nous concevons nos formations comme de véritables trainings professionnels, des espaces exigeants où les participants travaillent leurs situations réelles, confrontent leurs pratiques et développent des réflexes directement applicables dans leur quotidien.

Notre ambition est simple :

faire progresser durablement les pratiques pour développer des organisations plus performantes portées par des individus, plus autonomes, plus responsables et plus engagés



### LA FORMATION EST MORTE. VIVE LE TRAINING



#### LE RÉEL AVANT LA THÉORIE

Nous partons des situations concrètes rencontrées par les participants.

Les concepts et méthodes sont mobilisés, lorsqu'ils permettent de mieux comprendre et agir.



#### L'ENTRAÎNEMENT ENTRE PAIRS

Les participants apprennent autant de leurs expériences que des apports du formateur.

Nos trainings favorisent la confrontation constructive des pratiques et l'intelligence collective.



#### UN TRAINING QUI NE S'ARRÊTE PAS À LA SALLE

Notre objectif n'est pas de vivre une bonne formation. Notre objectif est que les participants repartent avec des leviers qu'ils utiliseront dès le lendemain sur le terrain.



#### RENCONTRONS-NOUS

Construisons ensemble un dispositif adapté à vos enjeux de développement



[www.sparringpartnersconseil.com](http://www.sparringpartnersconseil.com)



[contact@sp-groupe.com](mailto:contact@sp-groupe.com)



06 22 62 59 49

# DE COLLABORATEUR À MANAGER

Trouver sa place, asseoir sa légitimité et réussir ses premiers actes managériaux.

Passer de collaborateur à manager ne consiste pas seulement à prendre un nouveau poste.

C'est changer de posture, trouver sa légitimité, apprendre à recadrer, déléguer, faire progresser une équipe et gérer des situations parfois sensibles du quotidien.



Ce training est conçu pour travailler ces situations réelles.

## UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

## POUR QUI ?

1

### AVANT

Entretien préparatoire au training par téléphone



Nouveaux managers

2

### PENDANT

Training intensif, mises en situation et entraînements entre pairs



Managers en prise de poste

3

### APRÈS

Débriefing du training par téléphone



Collaborateurs amenés à manager



Managers issus d'une promotion interne

## FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES ESPACÉES  
OU CONSÉCUTIVES



6 À 8  
PARTICIPANTS MAX



TRAVAIL  
INTERSESSIONS



MATMUT STADIUM  
LYON

**204**

SESSIONS  
RÉALISÉES

**1635**

PARTICIPANTS  
FORMÉS

**94 %**

DE SATISFACTION  
MOYENNE



On n'a pas suivi une formation,  
on a travaillé nos sujets"  
*Aude, participante*

Organisme de formation  
certifié Qualiopi  
– actions de formation

## OBJECTIFS DU TRAINING

À l'issue du training, les participants seront capables de :



Comprendre les changements liés au rôle de manager



Adapter leur management selon les situations et les collaborateurs



Développer une posture managériale juste et crédible




Intervenir avec plus de justesse dans les situations du quotidien

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

### Passer de collaborateur à manager


- Comprendre ce qui change dans le rôle
- Ce qui change réellement dans le rôle de manager
- Les pièges classiques du nouveau manager
- Construire sa légitimité autrement que par l'ancienneté
- Trouver sa place face à d'anciens collègues

 **Objectif** : comprendre les enjeux du changement de posture

2

### Comprendre les leviers de la performance et de l'engagement


- Distinguer performance individuelle et collective
- Comprendre les différents types de motivation
- Identifier les leviers d'engagement des collaborateurs
- Valoriser pour créer de l'énergie

 **Objectif** : comprendre ce qui crée ou freine l'énergie d'une équipe

3

### Clarifier sa posture managériale


- Les fondements de l'autorité managériale
- Trouver la juste posture selon les situations
- Ajuster son positionnement entre soutien et exigence
- Adapter son management selon le niveau de maturité du collaborateur

 **Objectif** : développer une posture juste, crédible et adaptée aux situations

4

### Poser un cadre clair et faire vivre l'exigence au quotidien


- Construire des règles du jeu claires et partagées
- Maintenir l'exigence sans détériorer la relation
- Recadrer avec justesse
- Gérer les situations sensibles du quotidien

 **Objectif** : intervenir avec plus de justesse dans les situations managériales

5

### Communiquer et agir dans les situations managériales du quotidien

- Donner des consignes claires et adaptées
- Déléguer sans perdre le contrôle
- Donner du feedback utile
- Gérer les tensions et désaccords

 **Objectif** : développer des réflexes managériaux directement activables sur le terrain

## PROCHAINES DATES



23 juin & 17 juillet 2026  
21 & 22 juillet 2026  
Autres dates, nous contacter



8 PLACES  
MAXIMUM



TARIF : 1 700 € HT  
Repas compris  
Intra : sur devis



# LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Trouver la juste posture pour conjuguer  
cadre, confiance et performance.

Les managers font face à une tension permanente :  
être exigeants sans démobiliser, proches sans perdre leur légitimité.  
Dans le quotidien, ces équilibres se jouent dans des situations  
concrètes, souvent sensibles.



Ce training vise à travailler ces situations réelles.

## UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

1

### AVANT

Entretien préparatoire au training  
par téléphone

2

### PENDANT

Training intensif, mises en situation  
et entraînements entre pairs

3

### APRÈS

Débriefing du training  
par téléphone

## POUR QUI ?



Managers  
de proximité



Managers  
expérimentés



Managers  
en prise de poste

## FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES ESPACÉES  
OU CONSÉCUTIVES



6 À 8  
PARTICIPANTS MAX



TRAVAIL  
INTERSESSIONS



MATMUT STADIUM  
LYON

**204**  
SESSIONS  
RÉALISÉES

**1635**  
PARTICIPANTS  
FORMÉS

**94 %**  
DE SATISFACTION  
MOYENNE



On n'a pas suivi une formation,  
on a travaillé nos sujets"  
*Aude, participante*

Organisme de formation  
certifié Qualiopi  
– actions de formation

## OBJECTIFS DU TRAINING

À l'issue du training, les participants seront capables de :



Ajuster sa posture  
selon les situations rencontrées



Renforcer l'engagement  
tout en maintenant l'exigence



Intervenir avec plus de justesse  
dans les moments sensibles




Repartir avec des leviers  
directement activables

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

### Comprendre et activer les leviers de la performance et de l'engagement


- Performance et management
- Les différents types de motivation
- Les leviers du manager dans la dynamique d'engagement

 **Objectif** : comprendre ce qui crée ou freine l'énergie d'une équipe

2

### Manager l'énergie de l'individu


- Détecter la motivation et la démotivation des collaborateur
- Les 3 leviers pour développer les conditions de la motivation
- Valoriser pour créer les conditions de la motivation
- Gérer la démotivation
- Mises en situation et entraînement entre pairs

 **Objectif** : asseoir une posture juste et crédible et adaptée aux situations

3

### Clarifier sa posture managériale entre exigence et proximité


- Les fondements de l'autorité managériale
- Trouver la juste posture selon les situations
- Ajuster son positionnement entre soutien et exigence

 **Objectif** : asseoir une posture juste et crédible et adaptée aux situations

4

### Poser un cadre clair pour la cohésion de l'équipe


- Le terrain de jeu des exigences managériales
- Construire des règles du jeu claires et partagées
- Maintenir l'exigence sans détériorer la relation
- Mises en situation et entraînement entre pairs

 **Objectif** : sécuriser l'individu et maintenir une exigence juste

5

### Faire vivre l'exigence au quotidien dans son équipe

- Le processus d'autorité managériale : recadrer avec justesse
- Mises en situation et entraînement entre pairs

 **Objectif** : sécuriser l'individu et maintenir une exigence juste

## PROCHAINES DATES



16 juin & 7 juillet 2026  
18 & 19 juin 2026  
Autres dates, nous contacter



8 PLACES  
MAXIMUM



TARIF : 1 700 € HT  
Repas compris  
Intra : sur devis



# GÉRER SES PRIORITÉS SANS SUBIR L'URGENCE

Clarifier ses priorités et reprendre  
la maîtrise de son quotidien

Beaucoup de professionnels ont le sentiment de subir leur quotidien :  
urgence permanente, dispersion, surcharge mentale, difficulté à prioriser.  
Dans la réalité, la difficulté ne vient pas uniquement du volume de travail,  
mais aussi de notre manière de gérer nos priorités, notre énergie et nos  
automatismes



**Ce training vise à aider chaque participant à reprendre durablement la maîtrise de  
ses priorités**

## UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

## POUR QUI ?

**1**

### AVANT

Entretien préparatoire au training  
par téléphone



Managers

**2**

### PENDANT

Training intensif, mises en situation  
et entraînements entre pairs



Fonctions support

**3**

### APRÈS

Débriefing du training  
par téléphone



Professionnels à forte  
charge mentale



Collaborateurs

## FORMAT DU TRAINING



1 JOURNÉE



6 À 8  
PARTICIPANTS MAX



TRAVAIL SUR LES  
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM  
LYON

**204**

SESSIONS  
RÉALISÉES

**1635**

PARTICIPANTS  
FORMÉS

**94 %**

DE SATISFACTION  
MOYENNE



On n'a pas suivi une formation,  
on a travaillé nos sujets"  
*Aude, participante*

Organisme de formation  
certifié Qualiopi  
– actions de formation

## OBJECTIFS DU TRAINING

À l'issue du training, les participants seront capables de :



Identifier ce qui perturbe la gestion des priorités



Reprendre la maîtrise de son organisation quotidienne



Clarifier ses priorités réelles




Mettre en place des pratiques concrètes adaptées à son fonctionnement

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

### Comprendre son rapport au temps et aux priorités


- Identifier ses sources de surcharge
- Comprendre ses automatismes de fonctionnement
- Clarifier ses vraies priorités professionnelles

 **Objectif** : comprendre ce qui crée la dispersion et la surcharge

2

### Identifier les mécanismes qui perturbent sa gestion des priorités


- Les drivers et comportements automatiques sous pression
- Les mécanismes de sur-adaptation
- Ce qui pousse à se disperser ou à se surcharger

 **Objectif** : comprendre ses réflexes sous pression

3

### Reprendre la maîtrise de ses priorités


- Différencier urgence et importance
- Utiliser la matrice d'Eisenhower
- Identifier ses priorités structurantes

 **Objectif** : reprendre la maîtrise de son organisation et de ses priorités

4

### Construire un fonctionnement durable au quotidien

- Construire son propre système de priorisation
- Poser des limites plus claires
- Installer des pratiques concrètes dans le temps

 **Objectif** : installer des pratiques adaptées à son quotidien

## PROCHAINES DATES



25 juin 2026  
8 juillet 2026  
Autres dates, nous contacter



8 PLACES  
MAXIMUM



TARIF : 850 € HT  
Repas compris  
Intra : sur devis