

CATALOGUE DES TRAININGS PROFESSIONNELS



DU RÉEL



DE L'ENTRAÎNEMENT

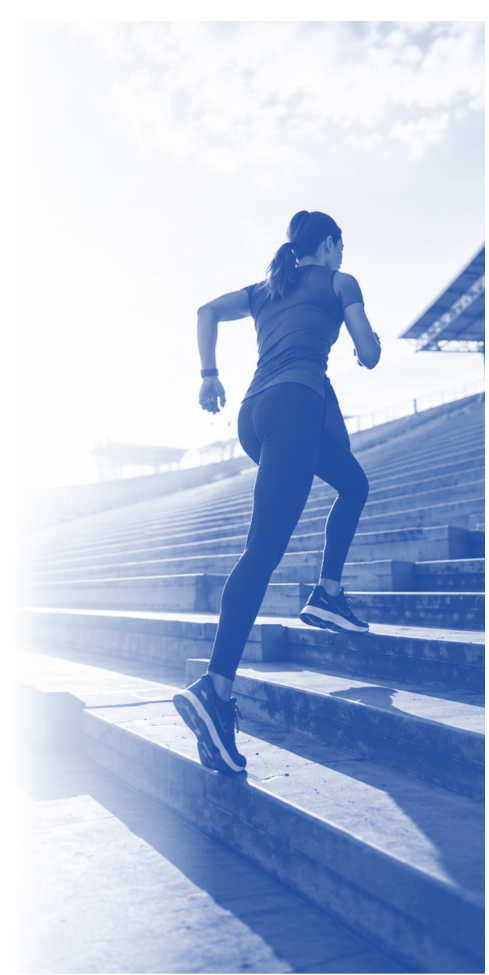


DE L'ANCRAGE

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



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 accompagner la prise de poste.

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



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL
INTERSESSION



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



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 des situations réelles du quotidien.

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



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL
INTERSESSION



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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 collaborateurs
- 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, 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

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



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



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

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

MODALITÉS



1 journée
Dates: nous contacter



TARIF : 800 € HT
Repas compris



Intra sur devis



COMMUNIQUER AVEC IMPACT ET FAIRE ADHÉRER À SES IDÉES

Communiquer avec plus de clarté, d'impact et d'influence

Communiquer ne consiste pas seulement à transmettre une information. C'est créer les conditions pour être compris, entendu et suivi. Dans le quotidien, ces équilibres se jouent dans des situations concrètes : faire passer une idée, gérer un désaccord, formuler une demande, donner un feedback ou traiter une objection.



Ce training est conçu pour travailler des situations réelles.

UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

POUR QUI ?

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



Tout public

FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

OBJECTIFS DU TRAINING

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



Comprendre les mécanismes qui influencent la communication



Faire passer leurs messages avec davantage d'impact



Adapter leur communication à leurs interlocuteurs




Convaincre et faire adhérer sans rapport de force

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Comprendre les mécanismes de la communication


- Comprendre ce qui favorise ou freine la communication
- Identifier les filtres de perception
- Comprendre l'impact des biais et des interprétations
- Différencier information et communication

 **Objectif** : mieux comprendre les mécanismes qui influencent les échanges professionnels

3

Développer une communication assertive

- Identifier les attitudes de fuite, d'attaque et de manipulation
- Exprimer clairement ses besoins et ses attentes
- Gérer ses émotions dans les situations sensibles
- Renforcer sa confiance dans les échanges difficiles

 **Objectif** : s'affirmer avec justesse tout en préservant la qualité de la relation

2

Mieux se connaître pour mieux communiquer


- Identifier son style de communication
- Comprendre les besoins relationnels des différents profils
- Adapter sa posture selon son interlocuteur
- Développer une communication plus souple et plus efficace

 **Objectif** : développer sa capacité d'adaptation relationnelle

4

Faire adhérer à ses idées et communiquer dans les situations du quotidien

- Préparer une communication à enjeu
- Structurer son argumentation et traiter les objections
- Formuler une demande ou un feedback constructif
- Gérer les désaccords et situations sensibles du quotidien

 **Objectif** : gagner en impact et en efficacité dans ses échanges professionnels

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis



FAIRE DE SES ÉMOTIONS UN LEVIER RELATIONNEL

Mieux se réguler pour interagir
avec plus de justesse

Les émotions influencent nos décisions, nos comportements et la qualité de nos relations.

Lorsqu'elles sont mal comprises ou mal régulées, elles peuvent générer tensions, stress, incompréhensions ou réactions inadaptées.

Ce training est conçu pour travailler les situations réelles rencontrées par les participants afin de développer une meilleure connaissance de soi, renforcer sa capacité de régulation émotionnelle et gagner en sérénité dans ses relations professionnelles.



UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

POUR QUI ?

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



Tout public

FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

OBJECTIFS DU TRAINING

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



Comprendre les mécanismes émotionnels qui influencent leurs comportements



Mieux gérer leurs réactions face au stress et aux tensions



Développer leur intelligence émotionnelle dans les situations du quotidien




Développer des relations plus sereines et plus constructives

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Comprendre ses émotions et leurs mécanismes


- Différencier émotions, besoins et valeurs
- Comprendre le fonctionnement des émotions
- Identifier ses déclencheurs émotionnels
- Repérer l'impact des émotions sur ses comportements

 **Objectif** : mieux comprendre ce qui influence ses réactions au quotidien

2

Développer sa connaissance de soi


- Identifier ses besoins psychologiques
- Clarifier ses valeurs personnelles
- Comprendre ses sources d'énergie et de stress
- Repérer ses mécanismes automatiques sous pression

 **Objectif** : mieux se connaître pour gagner en lucidité sur son fonctionnement

3

Réguler ses émotions et retrouver sa capacité d'action


- Développer son intelligence émotionnelle
- Renforcer sa maîtrise de soi dans les situations difficiles
- Utiliser des outils simples de régulation émotionnelle
- Sortir des réactions automatiques face au stress

 **Objectif** : gagner en sérénité et en maîtrise dans les situations à enjeu

4

Développer des relations plus constructives

- Développer son empathie et sa qualité d'écoute
- Sortir des jeux psychologiques
- S'affirmer avec plus de justesse
- S'entraîner sur des situations réelles apportées par les participants

 **Objectif** : faire de ses émotions un levier relationnel au quotidien

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis



OSER S’AFFIRMER AVEC JUSTESSE

Renforcer sa confiance en soi pour exprimer ses idées, poser ses limites et prendre sa place

La confiance en soi ne consiste pas à ne plus douter. Elle repose sur notre capacité à agir malgré l’incertitude, à exprimer nos idées, défendre nos positions et prendre notre place dans la relation.

Ce training est conçu pour travailler les situations réelles rencontrées par les participants afin de renforcer leur confiance en eux, développer leur capacité d’affirmation et gagner en aisance dans leurs relations professionnelles.



UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

POUR QUI ?

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



Tout public

FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

OBJECTIFS DU TRAINING

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



Comprendre les mécanismes qui influencent leur confiance en eux



Développer une posture plus affirmée dans leurs relations professionnelles



Identifier les croyances qui limitent leur passage à l'action




S'exprimer avec plus de clarté et d'assurance dans les situations du quotidien

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Comprendre les mécanismes de la confiance en soi

- Les mécanismes de la confiance en soi
- Identifier ses sources d'énergie et ses facteurs de fragilisation
- Repérer les situations qui renforcent ou diminuent sa confiance

 **Objectif** : mieux comprendre ce qui influence sa confiance au quotidien

2

Identifier et dépasser ses freins


- Comprendre le rôle des croyances dans le passage à l'action
- Identifier ses croyances limitantes
- Développer des croyances plus aidantes
- Renforcer sa capacité à agir malgré l'incertitude

 **Objectif** : sortir des mécanismes qui limitent l'affirmation de soi

3

Développer une communication affirmée


- Développer son intelligence émotionnelle
- Comprendre les différentes attitudes de communication
- Développer une posture assertive
- Trouver le juste équilibre entre affirmation et respect de l'autre

 **Objectif** : gagner en assurance dans ses interactions professionnelles

4

Oser s'affirmer dans les situations du quotidien

- Dire les choses avec plus de sérénité
- Poser ses limites avec justesse
- Formuler une demande ou un désaccord de manière constructive
- S'entraîner sur des situations réelles apportées par les participants

 **Objectif** : développer des réflexes d'affirmation directement activables sur le terrain

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis



FAIRE DE SES RÉUNIONS DES TEMPS UTILES

Transformer ses réunions en véritables leviers de performance collective

Les réunions occupent une place importante dans la vie des organisations. Animer une réunion ne consiste pas seulement à faire passer des informations. C'est créer les conditions permettant de faire avancer l'activité, mobiliser les participants et renforcer la dynamique collective.



Ce training permet aux participants de travailler leurs propres réunions afin de repartir avec des méthodes directement applicables.

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 ?



Dirigeants



Managers



Responsable d'équipe

FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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 leviers d'une réunion utile



Favoriser la participation et l'engagement



Préparer et animer des réunions plus efficaces




Repartir avec des méthodes directement applicables

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Donner du sens à ses réunions


- Identifier les enjeux d'une réunion efficace
- Différencier objectifs d'activité et objectifs managériaux
- Clarifier les attentes et les résultats attendus
- Repérer ce qui favorise ou freine l'engagement des participants

 **Objectif** : transformer la réunion en levier de pilotage et de mobilisation

2

Préparer et structurer ses réunions


- Clarifier le contexte, les enjeux et les objectifs
- Construire un cadre et des règles du jeu adaptés
- Définir le déroulé et le timing
- Préparer les conditions de réussite

 **Objectif** : sécuriser ses réunions avant même leur démarrage

3

Animer avec impact


- Favoriser la participation et les échanges constructifs
- Développer son écoute et ses reformulations
- Gérer les situations délicates
- Identifier les attitudes gagnantes et les erreurs à éviter

 **Objectif** : conduire des réunions utiles, dynamiques et centrées sur l'action

4

Travailler ses propres réunions

- Analyser ses réunions actuelles
- Construire une réunion réelle à enjeu
- S'entraîner à animer
- Formaliser son plan d'action personnel

 **Objectif** : repartir avec une réunion prête à être animée et des leviers activables

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis



DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ RELATIONNELLE

Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres

Nous ne fonctionnons pas tous de la même manière :
perception, décision, communication, relation aux autres
Ces différences, éclairées par le CCTI®, peuvent créer des
incompréhensions, des tensions ou des difficultés de coopération
lorsqu'elles ne sont pas comprises.

Ce training permet de mieux comprendre son fonctionnement,
d'identifier ses préférences naturelles et d'adapter sa relation
aux autres pour travailler plus efficacement ensemble



UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

POUR QUI ?

1

AVANT

Entretien préparatoire au training
par téléphone



Dirigeants

2

PENDANT

Training intensif, mises en situation
et entraînements entre pairs



Managers

3

APRÈS

Débriefing du training
par téléphone



Commerciaux



Collaborateurs projet

FORMAT DU TRAINING



2 JOURNÉES



8 PARTICIPANTS
MAXIMUM



TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES



MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

OBJECTIFS DU TRAINING

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



Mieux comprendre leur mode de fonctionnement préférentiel



Adapter leur communication à leurs interlocuteurs



Identifier les différences de fonctionnement entre les personnes




Développer des relations de travail plus fluides et plus efficaces

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Mieux comprendre son propre fonctionnement


- Découvrir les préférences individuelles qui influencent nos comportements
- Identifier ses modes de fonctionnement naturels
- Repérer ses points forts et ses zones de vigilance
- Comprendre l'impact de ses préférences dans son environnement professionnel

 **Objectif** : mieux se connaître pour développer son efficacité au quotidien

3

Adapter sa communication et ses interactions

- Identifier les besoins relationnels de ses interlocuteurs
- Développer son écoute et sa capacité d'adaptation
- Réduire les incompréhensions et les tensions relationnelles

 **Objectif** : gagner en impact et en fluidité dans ses échanges professionnels

2

Comprendre les différences entre les personnes


- Identifier les différents modes de fonctionnement
- Comprendre les complémentarités et les sources de divergence
- Accepter les différences sans les subir
- Développer un regard plus nuancé sur les comportements des autres

 **Objectif** : mieux comprendre les autres pour faciliter la coopération

4

Développer son efficacité relationnelle

- Mieux collaborer avec des profils différents
- Identifier ses leviers d'adaptation
- Faire des différences un atout collectif
- Travailler sur des situations réelles apportées par les participants

 **Objectif** : repartir avec des leviers directement activables au quotidien

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis



RÉUSSIR LES TRANSFORMATIONS AVEC SES ÉQUIPES

Comprendre les résistances, mobiliser et accompagner le changement.

Le changement fait désormais partie du quotidien des organisations : nouveaux outils, réorganisations, évolutions des métiers ou des méthodes de travail.





Mais la réussite d'un changement ne dépend pas seulement du plan défini. Elle dépend surtout de la capacité des managers à accompagner les réactions humaines qu'il suscite.

Ce training permet de comprendre ces mécanismes et de développer des pratiques concrètes pour maintenir l'engagement des équipes en transformation



UNE EXPÉRIENCE EN 3 TEMPS

POUR QUI ?

- | | | |
|--|---|-------------------|
| 1
AVANT
Entretien préparatoire au training par téléphone |  | Dirigeants |
| 2
PENDANT
Training intensif, mises en situation et entraînements entre pairs |  | Managers |
| 3
APRÈS
Débriefing du training par téléphone |  | Chefs de projets |
| |  | Fonctions support |

FORMAT DU TRAINING


2 JOURNÉES


8 PARTICIPANTS
MAXIMUM


TRAVAIL SUR LES
PRIORITÉS RÉELLES


MATMUT STADIUM LYON
OU DISTANCIEL

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

OBJECTIFS DU TRAINING

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



Comprendre les mécanismes humains du changement



Accompagner les résistances



Manager les individus dans toutes les transformations




Développer des relations de travail plus fluides et plus efficaces

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1

Comprendre les réactions face au changement


- Les mécanismes humains du changement
- La courbe du changement et ses impacts sur l'engagement
- Identifier les besoins d'accompagnement selon les situations

 **Objectif** : mieux s'adapter aux autres en situation de changement

2

Donner du sens et annoncer le changement


- Les enjeux d'une annonce de changement
- Construire un message mobilisateur
- S'entraîner à lancer un changement

 **Objectif** : annoncer un changement de manière claire, crédible et mobilisatrice

3

Accompagner les équipes dans la durée


- Adapter son management aux différentes phases du changement
- Écouter, rassurer et maintenir le cap
- Traiter les objections et les résistances
- Favoriser l'appropriation progressive du changement

 **Objectif** : maintenir l'engagement des équipes tout au long de la transformation

4

Remobiliser et ancrer durablement le changement

- Détecter les signes de démotivation
- Conduire un entretien de remotivation
- Valoriser les progrès et les premiers succès
- Construire un plan d'action concret pour favoriser l'adhésion durable

 **Objectif** : transformer l'acceptation du changement en passage à l'action durable

MODALITÉS



2 journées
Dates: nous contacter



TARIF : 1 700 € HT
Repas compris



Intra sur devis

