

Formateur en management relationnel



Objectif

Former des managers à développer la qualité de leurs relations et booster la motivation de leurs équipes.

Modalité pédagogique — PRÉSENTIEL et CLASSE VIRTUELLE

— EN RÉSUMÉ

La cohésion, les relations saines et productives, la motivation des équipes et leur responsabilisation sont les défis principaux du manager actuel. La performance et l'engagement des équipes sont la condition de la performance d'une structure et sont directement liés à la qualité de la relation avec le manager.

À l'issue de la formation "Formateur en management relationnel", les participants seront en mesure de former des managers à développer de bonnes pratiques managériales afin de garantir la motivation et l'efficacité des collaborateurs et permettre l'épanouissement professionnel de tous. L'organisation pédagogique permet de bénéficier de tous les avantages de l'accès numérique illimité aux connaissances, d'un suivi à distance régulier, personnalisé et sur demande, et de la mise en pratique, entraînement et rencontres en présentiel.

— COMPÉTENCES VISÉES

- Générer des postures managériales facilitantes.
- Aider à la réussite des communications et des feedbacks managériaux.
- Faciliter efficacement l'accueil et la responsabilisation des collaborateurs.
- Construire et animer une formation en management relationnel.

— PÉDAGOGIE

Recueil des attentes pré-formation. Accès au contenu digital de la formation illimité durant la formation. Accompagnement en groupe et individualisé à distance durant toute la formation et accès au forum de discussion en ligne.

Pédagogie ludique et applicative en présentiel, expérimentations pratiques, jeux de rôles, applications concrètes.

70 % pratique 30 % théorique.

— LIVRABLES

Trame vierge de déroulé pédagogique, liste des objectifs pédagogiques de la formation, liste des compétences clés à acquérir dans la formation, fiche programme de la formation.

Support de cours.

Le programme

1 Générer des postures managériales facilitantes

- Différencier la posture du manager et celle de l'expert.
- Différencier les fonctions du cadre et celles du manager.
- Définir les priorités du manager et agir en conséquence.

2 Aider à la réussite des communications et des feedbacks managériaux

- Différencier le feedback du recadrage.
- Écarter les toxiques de la communication.
- Préparer son feedback à l'écrit.
- Préparer l'interlocuteur.
- Réussir son feedback de progrès.
- Définir la reconnaissance managériale.
- Réussir son feedback de reconnaissance.

3 Faciliter efficacement l'accueil et la responsabilisation des collaborateurs

- Disponibilité et indisponibilité du manager.
- Accueillir le collaborateur.
- L'écoute active managériale.
- Pratiquer le questionnement managérial.

4 Construire et animer une formation en management relationnel

- Construire des supports et outils de formation percutants.
- Mobiliser un savoir-faire et savoir-être appropriés à la thématique.
- S'exercer à la co-construction de supports pertinents
- S'entraîner à animer sa formation avec bienveillance et dynamisme.

FORMATION



Qualifiante



Disponible en INTER

— 50 heures

Référence —

FOMANA03DIS

PRÉREQUIS

Avoir une expérience de formateur ou avoir suivi ou suivre en parallèle le module : "Acquérir les bases en pédagogie"

Matériel : ordinateur / webcam / connexion internet.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

- Visioconférence introductive (1h)
- e-learning (2 x 6h environ)
- Visioconférence intermédiaire d'accompagnement et approfondissement (1h)
- Travail de construction pédagogiques accompagnés et suivis à distance par le formateur (21h)
- Visioconférence d'approfondissement, de clôture et préparation à la phase présentielle (1h)
- 2 jours de formation en présentiel.

ORGANISATION

4 à 10 stagiaires.

INTERVENANTS

Formateurs consultants spécialisés en prévention des RPS et QVCT, formateur de formateur et coach en relation/communication et en management relationnel et situationnel.

ÉVALUATION

Évaluation formative et questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour validation des compétences acquises. Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation. Évaluation à chaud et à froid.

- Adapter sa pédagogie à son public.
- Animer une formation basée sur des apprentissages expérientiels et ludiques.