

Construire un relationnel efficace avec son équipe et sa hiérarchie

Construire un relationnel efficace, c'est asseoir votre légitimité en tant que manager, trouver la "juste proximité" avec votre équipe et votre hiérarchie. C'est également comprendre les comportements qui peuvent apparaître comme irrationnels et non productifs, afin d'essayer de les modifier. Vous puiserez dans les méthodes et outils proposés par la formation les leviers d'action utiles pour développer votre efficacité relationnelle.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'efficacité relationnelle dans l'organisation
- Développer son aisance relationnelle dans son activité de manager
- Etablir des relations constructives avec son équipe, sa hiérarchie et les services
- Consolider son positionnement : entre flexibilité et affirmation

PROGRAMME

Profiler sa situation relationnelle

- Le système relationnel de son organisation et la coopération entre les acteurs
- Les jeux relationnels
- Les enjeux de la dimension relationnelle dans son management au quotidien

Repérer son style relationnel

- Son registre de communication avec les différents acteurs
- Les effets de sa communication sur l'autre et le groupe
- Points de progrès

Renforcer l'efficacité de sa relation avec sa hiérarchie

- Comprendre les enjeux de la hiérarchie
- Les attentes réciproques en termes de management
- Partager le sens de l'action : pilotage stratégique / pilotage opérationnel
- Etre force de proposition
- Négocier les objectifs et les moyens
- Savoir gérer la critique

Renforcer l'efficacité de sa relation avec son équipe

- L'exercice de l'autorité et ses effets sur le groupe
- Donner le sens de l'action
- Adapter les registres de communication aux situations rencontrées par l'équipe
- Savoir faire partager des décisions même difficiles
- Gérer la "juste proximité" avec son équipe
- Comment "réinstaurer" des relations efficaces au sein d'une équipe ?

S'affirmer en maintenant une relation positive

- L'affirmation de soi et les attitudes face aux tensions
- Savoir déjouer des tentatives de manipulation, des relations non constructives
- L'expression positive d'un désaccord

 **2 jours**

prix par participant

1 240 €^{HT}

code formation : MA39

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'entraînement
- Méthodes actives en appui sur l'expérience des participants
- Mises en situation, jeux de rôles

POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Responsables opérationnels

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Lyon

- 19-20 déc. 2018
- 28-29 janv. 2019
- 7-8 févr. 2019
- 21-22 mars 2019
- 23-24 avr. 2019
- 27-28 mai 2019
- 19-20 juin 2019
- 25-26 juil. 2019
- 23-24 sept. 2019
- 24-25 oct. 2019
- 20-21 nov. 2019
- 12-13 déc. 2019

Paris

- 19-20 déc. 2018

- Les stratégies pour réguler ses émotions en étant assertif
 - Affirmer son point de vue sans agressivité
 - Savoir expliquer, clarifier, sans avoir l'impression de se justifier
 - Savoir reconnaître ses erreurs
- > Plan d'action !

- 28-29 janv. 2019
- 7-8 févr. 2019
- 21-22 mars 2019
- 23-24 avr. 2019
- 27-28 mai 2019
- 19-20 juin 2019
- 25-26 juil. 2019
- 23-24 sept. 2019
- 24-25 oct. 2019
- 20-21 nov. 2019
- 12-13 déc. 2019

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.