



PERSONNALITÉ

conseil en communication des dirigeants



MANAGER DE TERRAIN
COMMUNICATION ASSERTIVE



MANAGER DE TERRAIN

COMMUNICATION ASSERTIVE

Destinée aux managers de terrain ou managers de proximité souhaitant affirmer leur légitimité managériale et se positionner en « manager-leader » auprès de leurs équipes.



Qualité de la prestation évaluée en fin de session par un questionnaire de satisfaction



OBJECTIFS

- > Affirmer sa légitimité managériale
- > Acquérir des outils efficaces de cohésion d'équipe
- > Gérer les conflits en adoptant la « manager coach attitude », pour faire progresser l'équipe
- > Communiquer avec assertivité, quelle que soit la situation



PARTICIPANTS

- > Managers de proximité



INTERVENANTS

- > Comédiens experts de la communication interpersonnelle



COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- > Intelligence relationnelle
- > Capacité d'écoute
- > Capacité à influencer
- > Collaboration
- > Leadership



PRÉREQUIS

- > aucun



DURÉE

- > 2 jours

PROGRAMME

JOUR

1 MON MANAGEMENT AU QUOTIDIEN : DIAGNOSTIC ET OPTIMISATION

- **RÔLES ET RESPONSABILITÉS DU MANAGER : POINT DE VUE DU PARTICIPANT**
- > **Mon équipe :**
 - Que voit-elle de moi ?
 - Qu'entend-elle de moi ?
 - Comment je la perçois ?
- > **Identification de ses atouts et de ses points de progrès pour gagner en confiance**
- > **Comprendre les fondements de la légitimité managériale**
- > **Balisage des situations « à risque »**
- > **Recueil des situations déstabilisantes**
- > **Apprendre à identifier et diagnostiquer les manifestations du stress**
- > **Les différents styles de management : forces et faiblesses**
- **LE MANAGER-EMETTEUR-RÉCEPTEUR : POUR UNE ÉMISSION ET UNE RÉCEPTION DE L'INFORMATION EN HAUTE DÉFINITION !**
 - O.A.R.I.S : un outil pour communiquer avec ses interlocuteurs
 - Emettre « à l'improviste » : les clés de l'improvisation pour garder le lead, soutenir son message, argumenter plutôt que se justifier (méthode M)
 - Gérer les conflits avec assertivité : « ni arrogance, ni complaisance »

JOUR

2 LE MANAGER QUI MOTIVE ET FÉDÈRE L'ÉQUIPE : SÉCURISER LES PONTS DE COMMUNICATION ET METTRE EN CONFIANCE

- **S.P.A.S.A. (Situation, problème, analyse, solution, action) : PUISSANT OUTIL DU MANAGER- COACH**
- **ATTITUDE D'ENQUÊTE**
 - > Ecoute active / Ecoute de compréhension / Attitudes de Porter
- **PASSER À LA SECONDE ÉCOUTE**

Exercice sous la forme d'un entretien individuel : oser dire et faire passer des messages difficiles, savoir encourager et féliciter

 - > Ecoute active / Reformulation sur sentiment / Traitement assertif de l'échange



TARIF et ORGANISATION

INTRA-ENTREPRISE,
GROUPE OU INDIVIDUEL :

Nous consulter pour
un montage sur-mesure

@ info@personnalite.fr

☎ 33 (0)1 46 05 44 66

LIVRABLES

Séquences individuelles filmées
Mémos, vidéos pédagogiques

Nos formations se déploient
également en distanciel et
en plusieurs langues :
nous consulter



Exercices
pratiques
sous l'œil
de la caméra
Relecture,
décryptage
et conseils du
formateur.



Exercices
pratiques
sous l'œil
de la caméra
Relecture,
décryptage
et conseils du
formateur.

LE MEDIA ACTING®

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE DÉPOSÉE



Le Media-acting® est la méthode exclusive de Personnalité, qui structure l'animation de toutes nos formations.

Fruit de la recherche universitaire, **elle place le participant au cœur du processus pédagogique**, le conduisant sur le chemin de **l'excellence relationnelle**.

Il devient acteur de sa progression par les multiples mises en situation qu'il réalise, **sous l'œil de la caméra**.

L'action enregistrée est systématiquement débriefée par nos formateurs-experts, issus d'univers professionnels décalés.

Cette méthode du « **learning by doing** » (80% de pratique pour 20% de théorie) peut être déclinée en 6 langues différentes : français, anglais, allemand, italien, espagnol ou arabe.



45 EXPERTS MULTICULTURELS

DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS
EN 6 LANGUES DIFFÉRENTES

45 personnalités expertes dans des domaines d'activité aussi pointus que variés, des univers aux antipodes du quotidien de nos participants.

Ils sont journalistes, comédiens, coachs vocaux, anciens négociateurs du GIGN, boxeurs, pilotes de ligne ou encore préparateurs de sportifs de haut niveau, chefs d'orchestre...

Leur mission ? Élargir un territoire, bousculer des habitudes, faire apprendre d'une expérience professionnelle différente : la leur.

Les meilleurs outils issus de leur univers professionnel seront mis à la disposition des participants, qui les utiliseront lors de prises de parole stratégiques, de négociations à fort enjeu, d'affirmation de leur leadership, de management de la performance collective...

Et parce que la crédibilité de nos formateurs repose sur leur expertise unique, tous poursuivent en parallèle leur activité professionnelle.

Une expérience sur-mesure, sur le ring, sur la scène ou en studio TV, sous l'œil de la caméra, qui permet à chacun d'exprimer sa vraie personnalité : la seule clé pour bien communiquer.



COACHS

BOXEURS

PILOTES DE LIGNE

CHEF D'ORCHESTRE

NÉGOCIATEURS DU GIGN

PRÉPARATRICE MENTALE

COMÉDIENS

JOURNALISTES

ILS NOUS FONT CONFIANCE*

ABBOTT
ACCOR
ADVANS
AFD / PROPARCO
AIR LIQUIDE
AKUO ENERGY
ALLIANZ
ALSTOM
APICIL

ARMATEURS
DE FRANCE
ASSYSTEM
AXA BANQUE
BMW GROUP
BPCE
BSH GROUP
CANAL +
CEPTON
CITEO
CNOSF
COFACE
CONTENT
SQUARE
CREDIT
AGRICOLE
DASSAULT
SYSTEMES
DHL
DIOT SIACI

DLL
DOMINO'S PIZZA
EDF
ENEDIS
EPSF
ERNST & YOUNG
EXANE
GROUP M
GROUPAMA AM
HAVAS MEDIA
HELVETIA
INSP
INSTITUT
NATIONAL
DU CANCER
IRSN
KPMG FONDATION
LA DURÉE
LA POSTE
LVMH
MAIF

MATMUT
MGEN
MICROPOLE
QUADIENT
NEXITY
NINTENDO
NRJ GROUP
OBERTHUR
ODDO BHF
OGF
OPEN GROUPE
CHAMBRE
DES NOTAIRES
DE PARIS
PSA
PUBLICIS
RENAULT
RENTOKIL
SAFRAN

SCALIAN
STELLANTIS
SUPERGRID
TAKEDA
TARKETT
TIAMA
TOTAL
ÉNERGIES
WARNER
YKONE

* Principaux clients actifs sur l'année en cours et l'année précédente

www.personnalite.fr

86 RUE DU DÔME 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION