

**Public :**

- Salariés assurant une fonction managériale

**Prérequis :**

- Aucun prérequis

**Modalités pédagogiques :**

- Formation synchrone en présentiel
- Pédagogie active avec une alternance entre apports théoriques et échanges pratiques, mises en application à travers des études de cas et situations réelles

**Outils et méthodes pédagogiques :**

- Mise à disposition de supports et ressources sur la plateforme MyCatalys, avant, pendant, après la formation
- Diaporamas présentés incrémentés des échanges avec le groupe
- Fiche techniques, apports méthodologiques, vidéo, articles complémentaires

**Les + formation :**

- Grille d'auto-état des lieux sur la maturité des dialogues en entreprise
- Méthodologies DESC, SCRUM
- Techniques de la communication non violente

**Modalité de positionnement, d'évaluation des acquis :**

- Outil de positionnement transmis en amont de la formation et utilisé en fin de formation pour identifier et évaluer les acquis
- Quizz d'évaluation formative tout au long de la formation

**Financement :**

- Financement possible par l'OPCO AKTO ou par tout autre OPCO, dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise, ou via une prise en charge par votre OPCO
- Renseignements et inscription [formation@catalys-conseil.fr](mailto:formation@catalys-conseil.fr)

## Objectifs pédagogiques

**A l'issue de la formation les participants seront en capacité :**

- Comprendre les différentes sources de conflits pour savoir optimiser sa gestion des situations difficiles
- Connaître sa sphère d'influence pour traiter les situations conflictuelles par un management courageux et ancré sur le travail réel
- Analyser et gérer les situations managériales difficiles récurrentes en développant sa réflexivité et en mobilisant des démarches et outils adaptés
- Construire un dialogue professionnel misant sur l'intelligence collective pour favoriser la reprise des situations vécues et les retours d'expériences

## Le programme - Journée 1

- **Lancement de la formation :** Présentation et expression des besoins
- **Des clés de compréhension :**
  - Définition partagée de "problème", situation difficile, conflit. Les différentes sortes de conflits
  - Les leviers pour éviter l'aggravation des problèmes : la nécessaire réactivité, la posture et légitimité du manager, La méthode d'analyse et de résolution de problème
- **Repères méthodologiques et exercices d'application :**
  - L'accompagnement et l'association des membres de son équipe pour dépasser les situations difficiles ou les problèmes et éviter leur récurrence
  - Le courage managérial au quotidien : le parler vrai sur les différences situations de management. La différence Fait, Opinion, Sentiment
  - Une méthode de la communication non violente : observation des faits, mon ressenti, mon besoin, ma demande. Le feedback
- **Point d'étape sur les acquisitions et mise en perspective**

## Journée 2

- **Lancement de la 2e journée, poursuite des repères méthodologiques – méthode agile - et exercices d'application :**
  - Différentes actions managériales clés
  - Techniques associées pour une gestion optimum des situations difficiles : les entretiens, les écrits, les réunions
  - L'accompagnement de ses collaborateurs dans le changement pour limiter les situations difficiles
  - Le management agile pour s'adapter aux différentes situations et personnes
- **Mise en perspective de la formation pour une mise en œuvre réussie des acquisitions et évaluation**

CATALYS Conseil s'engage à accompagner les personnes dans leur diversité ou en situation de handicap. Ainsi nous nous organisons pour faciliter la venue de chacun en proposant les adaptations nécessaires au bon déroulement de leur formation ou accompagnement. En cas de besoin contactez notre référente diversité : [diversité@catalys-conseil.fr](mailto:diversité@catalys-conseil.fr)