

Influencer avec impact & Construire des équipes solides

Votre manager encadre une équipe dans un contexte de transformation technique, avec des enjeux business importants et une pression hiérarchique forte. Il éprouve des difficultés à obtenir l'adhésion de son équipe, à poser un cadre clair face à sa direction, et à maintenir la motivation sans tomber dans le micro-management.

Le style participatif de son prédécesseur, très apprécié de l'équipe, rend la transition managériale d'autant plus délicate. Votre manager souhaite aujourd'hui renforcer son leadership en développant son influence, son assertivité et sa posture relationnelle, afin d'instaurer une dynamique collective plus engagée et alignée avec les objectifs.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Managers souhaitant développer sa posture managériale.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 5 modules de 1h00 soit 5h00
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap
<https://www.formavictoire.com/handicap>
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demi-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Évaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque session
- **Evaluations en fin de formation** : Évaluation des acquis
- **Évaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Évaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de fin de formation** : " Influencer avec impact et construire des équipes solides "

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers de suivi post-formation pour approfondir des thématiques spécifiques comme la gestion des conflits, le management par l'influence ou la motivation sans micro-management.
- Proposer un accompagnement individuel sous forme de coaching pour aider Hazem à transposer concrètement les apports de la formation dans son environnement professionnel.
- Créer des supports digitaux interactifs (capsules vidéo, fiches pratiques) accessibles à tout moment pour ancrer les apprentissages et favoriser l'auto-réflexion.
- Mettre en place des sessions de co-développement ou de partage d'expériences entre managers pour renforcer la montée en compétence collective et encourager la prise de recul managérial.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer une posture managériale affirmée et inspirante, en mobilisant l'influence, l'assertivité et la motivation pour renforcer l'engagement de l'équipe.

Objectifs de chaque module :

- Apprendre des cadres de référence pour influencer sans pouvoir hiérarchique.
- Développer des techniques de narration et d'alignement pour obtenir l'adhésion
- Définir des limites et gérer les attentes avec assertivité.
- Créer un environnement intrinsèquement motivant.
- Trouver l'équilibre entre autonomie et responsabilisation.
- Améliorer sa capacité à médiatiser et résoudre les conflits.
- Gérer les sous-performances avec empathie et clarté.

PROGRAMME

MODULE 1 – DIRIGER PAR L'INFLUENCE, PAS PAR L'AUTORITÉ (1H00)

- Apprendre des cadres de référence pour influencer sans pouvoir hiérarchique.
- Développer des techniques de narration et d'alignement pour obtenir l'adhésion
- Cartographie des parties prenantes et stratégies d'influence (principes de Cialdini, empathie des parties prenantes).
- Créer de l'alignement à partir d'objectifs et de visions partagés.
- Session de feedback entre pairs.
- **Étude de cas** : Obtenir l'adhésion à un projet transversal.
- **Jeu de rôle** : Présenter une décision à une équipe sceptique.

MODULE 2 – GÉRER LA PRESSION HIÉRARCHIQUE AVEC ASSURANCE (1H00)

- Cadres de communication ascendante (ex. : modèle SBI, reporting RADAR).
- Clarification du périmètre et des priorités de manière assertive.
- Dire « non » avec diplomatie mais fermeté.
- Rédiger un scénario de « remise à plat » avec son manager.
- Atelier sur des situations réelles.

MODULE 3 – MOTIVER SANS MICRO-MANAGER (1H00)

- Cadres de motivation (ex. : Drive de Daniel Pink : autonomie, maîtrise, sens).
- Rituels de responsabilisation (stand-ups, revues entre pairs, OKRs).
- Adapter son style en fonction des moteurs individuels.
- Cartographie de la motivation : faire correspondre les membres de l'équipe à leurs moteurs de motivation.
- Concevoir un système de responsabilisation allégé.

MODULE 4 – GÉRER ET RÉSOUDRE LES CONFLITS (1H00)

- Styles de gestion des conflits (modèle Thomas-Kilmann).
- Écoute active et reformulation.
- Faciliter les conversations difficiles entre autres personnes.
- Exercice de cartographie des conflits.
- **Jeu de rôle** : Médiation d'un conflit entre pairs.

MODULE 5 – GÉRER LES CONTRE-PERFORMANCES DE MANIÈRE CONSTRUCTIVE (1H00)

- Analyse des causes profondes (compétence vs. volonté).
- Feedback et entretiens de performance (SBI, COIN, Radical Candor).
- Élaboration de plans d'amélioration de la performance clairs.
- Simulation d'un entretien de feedback.
- Élaboration d'un exemple de plan d'amélioration.