

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Leadership & Assertivité : Renforcer nos bases managériales

Cela réclame de la part des managers, outre des acquis techniques avec l'outil de relation à l'autorité, une réelle capacité à établir et maintenir une relation de coopération avec ses managers, à créer la synergie entre les services et à mobiliser les équipes. Ces nouvelles énergies contribueront à motiver et à valoriser l'ensemble des personnes. Ceci doit s'accompagner d'acquisition de méthodes pour diagnostiquer son degré de maturité relationnelle et d'adaptation de sa posture pour appréhender la globalité du champs d'action. C'est le but poursuivi par la proposition de formation développée ci-après.

Cette formation se veut pragmatique. Elle ouvre le champ à la réflexion et à l'acquisition de nouveaux savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'appropriier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Objectifs

Un des piliers du développement professionnel est la connaissance des autres et de soi. Les techniques d'affirmation de soi permettront de découvrir l'assertivité comme levier d'amélioration de ses performances, de son leadership et de son efficacité professionnelle. Grâce aux méthodes que nous aborderons lors de ces journées de formation, ces mêmes instants vont pouvoir être sources de compréhension, d'acceptation, de nouvelles opportunités de réussites. Ce sont des méthodes immédiatement opérationnelles. Ces techniques s'avèrent d'une grande utilité pour développer des comportements professionnels positifs. En s'appropriant ces techniques, le participant gagne en confiance en lui, réduit ses freins psychologiques et crée des modèles performants.

- Mieux se connaître et découvrir l'assertivité.
- Acquérir des réflexes pour optimiser son mode de communication et son style de management.
- Intégrer une boîte à outil et s'appropriier l'ensemble des missions de base du manager.
- Repérer les attitudes efficaces et inefficaces, les situations difficiles, et apprendre à les gérer.
- S'entraîner avec les méthodes de cohésion d'équipe pour mieux animer et créer un esprit d'équipe.

Programme détaillé

J1 : Mieux connaître son style de leadership

- Les différents rôles du Manager et du Leader
- Du pilote de course au directeur d'écurie; du manager au leader
- Pratiquer un management situationnel : les 4 styles et leurs spécificités

Mise en situation : présentation de soi comme leader d'équipe et partager la vision de son service.

Exercice d'application : Brain storming individuel puis collectif : Comment créer une relation de coopération avec les figures d'autorité avec lesquelles je travaille en tant que collaborateur (manager hiérarchique), équipier (chef de projet), contributeur (manager transversal) ou manager (animateur de réseau...).

Étude de cas : analyse du type de management à appliquer en fonction du niveau d'autonomie de ses collaborateurs.



Durée : 3 jours (21H de F°)

Tarif : 3052€ net de taxes

Dates : 13 & 14 Janv. + 22

Avril 2026 - 9 & 10 Juin + 24

Juin. 2026 - 15 & 16 Sept. +

14 Oct. 2026 - 17 & 18 Nov. +

16 Déc. 2022 ou démarrage

immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : MNGMT0415

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English



Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Leadership & Assertivité : Renforcer nos bases managériales

Programme détaillé

Autodiagnostic du degré de maturité relationnel : le leader dépendant ; contre-dépendant ; indépendant et interdépendant. Définir des pistes d'action concrètes.

Conception d'une matrice personnalisée des styles de management de son équipe.

Définition d'indicateur de suivi et de réussite adaptés.

Plan d'Action Personnel (P.A.P.) : Formalisation des actions à mettre en oeuvre avant la 2^{ème} journée de formation.

J2 : Mettre en oeuvre les techniques d'assertivité

- Comprendre les schémas comportementaux.
- Identifier les formes d'autorité inefficaces.
- Comment s'affirmer tout en étant accepté par les autres dans ses relations professionnelles ?
- Comment passer de la passivité à l'assertivité ?
- Comment passer de l'agressivité à l'assertivité ?
- Comment passer de la manipulation à l'assertivité ?
- Comment recevoir une critique en conservant son leadership ?
- Comment convaincre et faire partager ses idées ?

Autodiagnostic de ses comportements assertifs et non assertifs.

Plan d'Action Personnel (P.A.P.) : Formalisation des actions à mettre en oeuvre avant la 3^{ème} journée de formation.

J3 : Intégrer les leviers de la motivation et transmettre des messages difficiles

- Retour d'expérience
- Connaître les composants de la motivation
- Analyser les sources de stress et d'insatisfaction
- Définir un objectif précis
- Identifier pour satisfaire les 8 besoins psychologiques dominants
- Comprendre les jeux psychologiques et sortir du triangle dramatique de Karpman
- Donner du feedback : Quatre étapes pour mener un entretien d'encouragement au progrès, de recadrage...
- La technique du DESC pour développer son assertivité, faire passer un message difficile, refuser sans blesser
- Mobiliser ses collaborateurs avec perspicacité avec les leviers de la motivation
- Favoriser des émotions positives selon le contexte pour développer son état motivationnel

Exercice d'application : Réaliser un entretien de feedback assertif ; une demande assertive, une critique assertive et un recadrage.

Plan d'Action Personnel (P.A.P.) : Formalisation des actions à mettre en oeuvre afin de mener son équipe vers la performance. Chaque participant sera invité à transmettre son PAP à l'animatrice par e-mail.



Durée : 3 jours (21H de F°)

Tarif : 3052€ net de taxes

Dates : 13 & 14 Janv. + 22
Avril 2026 - 9 & 10 Juin + 24
Juin. 2026 - 15 & 16 Sept. +
14 Oct. 2026 - 17 & 18 Nov. +
16 Déc. 2022 *ou démarrage
immédiat*

Lieu : Écully ou à définir

Code : MNGMT0415

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English



Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Leadership & Assertivité : Renforcer nos bases managériales

Méthode pédagogique

Cette formation est conçue pour permettre au participant de transposer des situations spécifiques (effet de zoom) et de provoquer la prise de conscience nécessaire au changement. Le participant peut librement s'exprimer sur les difficultés appréhendées ou rencontrées. Il intègre rapidement et avec efficacité cette formation. Par des exercices d'application et des mises en situation variées, parfois enregistrées au caméscope, la pratique s'inscrit comme modèle positif et procure au participant le feed-back dont il manque parfois. Des exercices d'application et de mises en situation permettent de comprendre les synergies développées.

Déroulement des 3 journées de formation

Avant la formation : Interview de quelques participants pour affiner les exercices d'application et les objectifs. Tous les participants seront sollicités pour compléter un questionnaire des attentes et objectifs pour cette formation. Ceux-ci seront transmis par e-mail à l'intervenante avant le début de la formation. Ils resteront confidentiels. Enfin les participants seront invités à remplir un questionnaire permettant de réaliser leur profil de personnalité (Process Communication®).

En début d'intervention : L'animatrice informe les participants du programme. Les participants expriment les objectifs et leurs attentes. Les apports théoriques alternent avec des exercices variés, et des mises en situation enregistrées au caméscope, des témoignages vidéos. La partie théorique est accompagnée d'un document écrit (environ 30 pages), et de fiches mnémotechniques plastifiées. L'inventaire de personnalité (Process Communication®) sera remis à chaque participant. Il s'agit d'un document personnalisé décrivant les points forts de chaque personne, son style privilégié de management, ses mécanismes de stress et comment développer une synergie motivationnelle selon son profil et le contexte.

Entre chaque module de formation : À partir de l'élaboration d'objectifs SMART les participants mettront en oeuvre leur Plan d'Action Personnel (P.A.P.). Il sera transmis à l'animatrice par e-mail quelques jours après la journée de formation. Il fera l'objet d'un débriefing en grand groupe à chaque nouveau module.

Après la formation : les participants sont encouragés à prendre contact avec la formatrice pour aborder de nouvelles questions spécifiques à l'application de la formation. Un questionnaire d'évaluation à froid leur sera transmis trois semaines après la fin des 3 jours de formation.

Toutes les actions de formation de Chantal Balmont Conseil répondent parfaitement aux exigences du Décret Qualité DataDock du 30 Juin 2015. Elles sont référencées par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



Durée : 3 jours (21H de F°)

Tarif : 3052€ net de taxes

Dates : 13 & 14 Janv. + 22
Avril 2026 - 9 & 10 Juin + 24
Juin. 2026 - 15 & 16 Sept. +
14 Oct. 2026 - 17 & 18 Nov. +
16 Déc. 2022 *ou démarrage
immédiat*

Lieu : Écully *ou à définir*

Code : MNGMT0415

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English

