

## Management / Communication



### Intervenants

- Référent de filière :  
Stéphanie SOLAL
- Intervenants : formateurs et  
professionnels

### Durée et horaires

- 3 jours (21h)
- 9h-12h / 13h-17h

### Date(s) et lieu

- Date(s) : calendrier disponible  
sur notre site internet ou con-  
tactez-nous
- Au CFPPA Rodez—La Roque

Taux de réussite, de satisfaction : informations  
disponibles sur notre site internet

### CONTACT

- Secrétariat CFPPA
- Tél : 05 65 77 75 03
- Mail : cfppa.rodez@educagri.fr
- N° d'Activité : 7312P001112

## MANAGEMENT DE PROXIMITE NIVEAU 2

### OBJECTIFS

- Prendre du recul et s'interroger sur son mode de fonctionne-  
ment et d'interaction avec ses collaborateurs
- Acquérir des techniques de communication et d'affirmation  
de soi permettant de renforcer sa posture managériale
- Identifier de nouvelles pistes d'action face à des situations  
complexes.

### PUBLIC, PRE-REQUIS ET INSCRIPTION

- Public : salariés d'entreprise, chefs d'entreprise
- Pré-requis : avoir suivi la formation Management de proximité  
de niveau 1
- Inscription : signature d'une convention

### COÛT GLOBAL

- Frais pédagogiques : 600 €\* /personne *le CFPPA n'est pas assujetti à la TVA)*
- Restauration : 8,80€/repas

*\*Possibilité de financement par un organisme financeur (OPCO, Pôle Em-  
ploi, VIVEA...). N'hésitez pas à nous contacter pour tout renseignement com-  
plémentaire.*

*Les conditions financières complètes seront précisées sur la convention*

## PROGRAMME

**Accueil, présentation de la formation, tour de tables des attentes des stagiaires**

**Identifier la perception des collaborateurs de son style de management :** Analyser l'image perçue et donnée en tant que manager / Analyser les points forts et les points faibles de son style de management

**Connaître les modes de fonctionnement managériaux adaptés aux différentes situations du quotidien :** Repérer les situations complexes du quotidien et mettre en place le mode managérial adapté / Mobiliser les énergies autour d'objectifs communs / Mener différents types d'entretien : professionnel, de recrutement, de résolution de problèmes, de « recadrage » / Mettre en place des outils de pilotage et de reporting / Identifier les conditions d'une délégation efficace / Accompagner les changements

**Renforcer son aisance :** Identifier son profil assertif par la connaissance des quatre registres différents

d'attitudes : affirmation de soi, manipulation, fuite, agressivité / Repérer son attitude la plus fréquente, prendre conscience des conséquences de son mode de fonctionnement dans la relation

**Utiliser les apports de l'analyse transactionnelle :** Connaître les états du Moi et analyser les transactions / Repérer les messages contraignants / Etablir des relations gagnant-gagnant / Connaître les scénarios en lien avec les personnalités

**Mettre en pratique les techniques d'assertivité :** Mener fermeté et empathie dans la relation / Faire face aux situations de blocages, de résistance ou de conflits / Formuler clairement une demande / Apprendre à dire non, poser des limites sans culpabiliser / Se préparer à formuler ou recevoir une critique

**Mettre en place un contrat personnel de succès :** S'appuyer sur ses atouts, réfléchir à ses axes de progrès / Définir un plan d'action.

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Les interactions entre les participants permettent à chacun d'améliorer sa pratique professionnelle grâce au partage d'expériences et à la réflexion individuelle et collective. Le groupe travaille à partir de situations exposées par ses membres. Chaque participant présente une situation problématique, chemine grâce au questionnement du groupe et de l'animatrice, se nourrit de leurs idées et expériences et trouve de nouvelles options.

Des apports théoriques/méthodologiques sont amenés par l'animatrice suivant les thèmes abordés. Un autodiagnostic relationnel, le partage d'expériences, des apports théoriques et des conseils personnalisés permettent à chacun de s'approprier des outils et des méthodes de communication et d'affirmation de soi. Il est proposé à chaque participant de « tester de nouvelles façons de faire et d'être ».

A l'issue de l'action, les participants repartent avec des solutions à mettre en œuvre par rapport aux situations qu'ils rencontrent.

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mode d'évaluation : Evaluation sous forme de questionnaire et mises en situations
- **Bilan de la formation et évaluation de la satisfaction des stagiaires**
- Attestation de formation



AGRICAMPUS RODEZ—LA ROQUE

Formation professionnelle continue et apprentissage

Route d'Espalion—CS 73355 ONET-LE-CHÂTEAU—12033 RODEZ Cedex 9

Tel : 05 65 77 75 03—Mail : cfppa.rodez@educagri.fr / cfa.noa@educagri.fr