



Formation Coaching

L'ASSERTIVITE des MANAGERS

Assertivité ? L'affirmation authentique de soi qui préserve à la fois sa cohérence interne et la relation à l'autre.

Pour Qui ? Les managers d'une même direction (service) ou de directions distinctes au sein d'une même entreprise. Pour qu'ils passent un cap d'envergure, gagnent en assise de Leadership, de management et collaborent (pairs, N-1, N+1) de manière efficiente en vue d'atteindre leurs objectifs.

L'Enjeu : une équipe dirigeante sans relais efficaces (managers) est comme une tête sans épaules, ni pied, ni jambes : des idées sans concrétisation. Les managers sont donc un relais éminemment stratégique du développement de l'entreprise. Leur assise est un IMPERATIF.

Quelle Pédagogie ?

- Formation par groupe de 3 à 6 (maximum) en demi-journée ou journée.
- Travail individualisé sur son axe de progrès
- A chaque session, Débriefing Miroir de situations professionnelles du quotidien.
- Outils de connaissance de soi.

En Pratique

● En Amont (1 mois avant)

Bilan d'Assertivité, Axe de travail individuel, Critères de mesure de ses progrès.

● La Formation (10 sessions par an)

Une session par mois et un suivi individuel entre les sessions +hot line à discrétion.

● Le Bilan (1 intermédiaire, 1 final)

 Pour vos dates, organisation et budget : contact@assary.fr
ou **06 17 78 46 28**

En Amont de la Formation

- **Bilan d'assertivité** pour chaque manager (*sa position de départ*)
- **Définition de son axe de travail** pour développer une véritable assertivité personnelle et assise managériale (*son chemin*).
- **Elaboration des critères de mesure des progrès individuels** (*la mesure du chemin parcouru*)

Les axes sont travaillés tout au long de la formation et les progrès sont mesurés au regard de ces axes, chaque mois.

La Formation

Les thématiques sont organisées autour de 2 axes,

- **L'Affirmation de Soi (Assertivité)**
- **Son Assise en tant que Manager**

Session 1. L'Assertivité, définition, autodiagnostic. Elaboration des outils de mesure des progrès de chacun.

Session 2. Tests des drivers, Test des Top Modèles. Visualiser le devenir. Les 9 niveaux d'identité.

Session 3. Postures de managers, directeur, de Leadership. Identifier son assise, son mode de délégation, ses points faibles en terme d'assertivité.

Session 4. Les différents temps et processus de l'entreprise. Son propre rapport aux temps, et celui des autres.

Session 5. Gestion de l'inter-relation, 50% du chemin. Je clarifie toute relation, toute communication.

Session 6 Structuration d'équipes. Pertinence stratégique et humaine.

Session 7. Savoir Formuler une demande. Savoir dire oui, savoir dire non. Méthode DESC. Faire face aux critiques.

Session 8. Gestion de conflit (1)

Session 9. Gestion de conflit (2)

Session 10. Cultiver la Re-Connaissance, la sienne et celle des autres

Session 11. BILAN de la Formation et des avancées individuelles

>> LES BENEFICES

- ✓ Ce module cumule les bienfaits d'une formation (collectif et méthodologique) et ceux d'un coaching (suivi individualisé et application concrète) : l'efficacité de l'un au prix de l'autre.
- ✓ Il mobilise les équipes sur une seule demi-journée ou journée à la fois et dans la durée pour un réel progrès.
- ✓ Il est un excellent outil de cohésion au sein même d'une équipe ou d'une même population.