

# Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.



## Public concerné

- Dirigeants de PME / TPE
- Responsables RH
- Change Managers
- Chefs de projet
- Managers



## Prérequis

- Maîtrise du Français
- Être en responsabilité d'équipe ou évoluer vers cette fonction



## Durée

3 journées(s)  
Soit 21 heures au total



## Date et Lieu

A convenir le planning  
dates/lieux



## Prix

2 200 € HT  
(Tarif TTC calculé en fonction du taux de TVA en vigueur à la date de réalisation de la formation.)

## Objectifs

- Développer une posture de management fondée sur la confiance, en comprenant les dynamiques humaines individuelles et collectives, en clarifiant les relations et les responsabilités, et en créant les conditions d'une coopération mature, autonome et durable au sein de leurs équipes.

## Objectifs pédagogiques

- Poser un cadre relationnel clair et sécurisé avec son équipe
- Comprendre les dynamiques humaines et adapter sa posture managériale
- Développer une communication managériale fluide et constructive
- Mettre en œuvre des contrats d'engagements collectifs
- Créer les conditions d'autonomie, de responsabilité et de régulation dans son équipe
- Elaborer un plan d'action managérial ancré dans sa réalité professionnelle

## Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.

### Méthodes pédagogiques mobilisées

- Démarche structurée pour renforcer la compréhension et ancrer durablement les compétences, apports théoriques structurés
- Cas pratiques et mises en situation réalistes ainsi que des jeux de rôles pour favoriser une intégration immédiate des acquis
- Ateliers de co-construction
- Echanges personnalisés, en adaptant les contenus aux besoins spécifiques des participants.
- Diagnostic et auto-évaluation
- Supports pédagogiques complets et accessibles pour accompagner l'apprentissage tout au long de la formation.
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement
- Plan d'action individuel final

### Pour le bon déroulement des formations en distanciel

- Prévoir Webcam et microphone fonctionnels
- Prévoir Connexion internet à haut débit

# Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.

## Contenu de la formation

### Accueil et introduction

- / Présentation des objectifs de la journée
- / Tour de table : attentes des participants
- / Brève mise en contexte

## JOURNÉE 1 : LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION HUMAINE

### CONTRACTUALISER AVEC SON ÉQUIPE POUR ENGAGER

- Instaurer un cadre protecteur et coopératif : les 3P
- Comprendre l'importance du contrat relationnel en management
- Application : élaborer un contrat avec les participants sur leurs attentes

### IDENTIFIER SON RÔLE DE MANAGER DANS SA STRUCTURE

- Le contrat triangulaire entre la hiérarchie, le manager et l'équipe
- Diagnostic de structure : identifier son propre rôle de sur 3 dimensions : vision, mission, coopération
- Application au contexte des participants : rédaction (ébauche) d'une feuille de route, qui servira de support après la formation

### COMPRENDRE LA DYNAMIQUE COLLECTIVE

- Les étapes de la formation d'une équipe
- Le rôle du manager dans l'autonomie et la responsabilisation de son équipe
- Les causes de régression de l'équipe : désengagement, tensions, conflits
- Diagnostic : à quelle étape se situe les équipes des participants
- Mesurer les déséquilibres de motivation et d'efficacité à partir de l'équation de la cohésion
- Application sur sa propre structure
- Analyse des points de vigilance

### INSTAURER ET RESTAURER LA CONFIANCE

- Ma posture et son impact
- Développer mon discernement sur mes jugements, mes émotions et sur la relation grâce à l'analyse transactionnelle
- Jeux de rôle appliqués à des situations réelles de malentendus, de tensions ou de sous-entendus

### LES LEVIERS DE LA MOTIVATION, LES SIGNES DE RECONNAISSANCE

- Les 5 soifs de l'être humain
- Typologie des signes de reconnaissance et leur puissance

### SYNTHÈSE ET BILAN JOUR 1

# Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.

## Contenu de la formation

### Accueil et introduction

- / Présentation des objectifs de la journée
- / Tour de table : attentes des participants
- / Brève mise en contexte

## **JOURNÉE 2 : TRANSFORMER MON EQUIPE EN PARTENAIRE DE CONFIANCE**

### **RÉTROSPECTIVE JOUR 1**

- Réponse aux questions émergentes
- Approfondissement
- Contrat pour le jour 2

### **DONNER DU SENS ET ALIGNER L'ÉQUIPE (CONTRAT DE VISION)**

- Objectifs : Clarifier sa stratégie en lien avec les enjeux internes et externes.
- Outils : ateliers en sous-groupes, critères de formulation d'une vision partagée.
- Formulation d'un cap commun via une vision claire et mobilisatrice.

### **MOBILISER MON EQUIPE A L'ACTION ET A LA STRATEGIE (CONTRAT DE MISSION A)**

- Objectifs : structurer les attentes du manager.
- Outils : critères d'une demande claire, élaboration d'un contrat de mission A.
- Identification de 3 priorités opérationnelles pour les 3 mois à venir.
- Mise en situation

### **LE CONTRAT DE COOPÉRATION : AJUSTEMENT ET ALIGNEMENT DE L'ÉQUIPE**

- Objectifs : Contractualiser une dynamique de coopération entre les membres de l'équipe, clarifier les besoins et attentes réciproques et co-engagement.
- Définition explicite du cadre relationnel et opérationnel interne à l'équipe.
- Mise en situation.

### **LA PRISE DE RESPONSABILITE DE MON EQUIPE : L'ÉMERGENCE (CONTRAT DE MISSION B)**

- Objectifs : favoriser une dynamique de coopération, clarifier attentes et besoins réciproques et l'émergence de propositions
- Outils : ateliers formulation collective, co-engagement.
- Mise en situation.

### **PLAN D'ACTION MANAGÉRIAL**

- Objectifs : identifier les évolutions de posture, définir des actions simples et impactantes.
- Outils : auto-évaluation, entraînement sur cas réels, engagement écrit.
- Formalisation d'un plan d'action individuel ancré dans la réalité professionnelle.

### **SYNTHÈSE ET BILAN JOUR 2**

# Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.

## Contenu de la formation

### Accueil et introduction

- / Présentation des objectifs de la journée
- / Tour de table : attentes des participants
- / Brève mise en contexte

### JOURNÉE 3 : APPROFONDISSEMENT ET SIMULATION INTÉGRATIVE

**Objectif** : consolider les acquis par une application contextualisée et personnalisée. Consolider les acquis par une application contextualisée et personnalisée. Développer du discernement sur mes propres cas et sur ceux des autres.

#### RETOURS D'EXPÉRIENCES

- Présentation des réussites et des difficultés de chacun dans le concret de son activité.
- Pratique des signes de reconnaissance venant des pairs
- Regroupement des cas similaires par thème et composition des groupes de réflexion.

#### ANALYSE DES CAS PERSONNELS AMENÉS PAR LES PARTICIPANTS

- Ateliers de diagnostic et d'analyse : les participants utilisent les techniques de discernement et de mise en lumière des dynamiques humaines pour à décrypter leurs difficultés, les problématiques relationnelles et personnelles et pour identifier les causes réelles et psychologiques.
- En sous-groupes
- Supervision par le formateur dans chaque groupe.

#### PRESENTATION DES ANALYSES ET STRATEGIES POUR RAMENER LA FLUIDITE, LA CONFIANCE ET L'EFFICACITE DANS LEUR EQUIPE

- Par groupe, les participants exposent leur diagnostic, leur analyse et leur stratégie de rajustement.
- Echanges autour des situations après présentation.
- Supervision par le formateur avec apports complémentaires

#### PLAN DE PROGRÈS INDIVIDUEL

- Chaque participant formalise un plan d'action avec :
  - 3 outils/techniques à appliquer prioritairement.
- 1 indicateur de succès pour mesurer l'impact.
- Engagement pair-à-pair : binômes pour un suivi post-formation.

#### CLÔTURE ET ÉVALUATION

- Évaluation à chaud (quiz, tour de table).
- Ressources complémentaires (livres, podcasts, outils).

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Pré-évaluation (positionnement)
- Évaluation des acquis en fin de formation via un quiz ou cas pratique
- Questionnaire de satisfaction

# Construire une Expertise Solide en Management.

Restaurer le dialogue, la confiance et la coopération.



## Formateur

Expert RYDGE et  
pédagogue RYDGE  
ACADEMIE



## Sanction de la formation

Attestation  
de formation



## Nature de l'action

Cette action de formation entre dans le champ  
d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail



## Suivi de l'action et appréciation des résultats

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code  
du Travail Nouveau programme : Nombre d'apprenant /an/offre  
Taux de satisfaction apprenant



## Handicap

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique,  
vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap qui mettra en  
œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures  
conditions. [svinson@rydge.fr](mailto:svinson@rydge.fr)

# RYDGE Conseil vous accompagne dans vos différents projets professionnels.

**RYDGE**  
ACADÉMIE

**RYDGE**  
AVOCATS

**RYDGE**  
GESTION PRIVÉE

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Conseil SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Conseil visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Académie, département de formation de RYDGE CONSEIL SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Académie visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Crédits photos : Getty Images, iStock, Shutterstock, Adobe Stock, tous droits réservés.

**Éclairer  
Entreprendre  
Réussir**

[rydge.fr](https://rydge.fr)

 RYDGE Conseil