

## Construire un relationnel efficace avec son équipe et sa hiérarchie

Construire un relationnel efficace, c'est asseoir votre légitimité en tant que manager, trouver la "juste proximité" avec votre équipe et votre hiérarchie. C'est également comprendre les comportements qui peuvent apparaître comme irrationnels et non productifs, afin d'essayer de les modifier. Vous puiserez dans les méthodes et outils proposés par la formation les leviers d'action utiles pour développer votre efficacité relationnelle.

### OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de l'efficacité relationnelle dans l'organisation
- Développer son aisance relationnelle dans son activité de manager
- Etablir des relations constructives avec son équipe, sa hiérarchie et les services
- Consolider son positionnement : entre flexibilité et affirmation

### PROGRAMME

#### Profiler sa situation relationnelle

- Le système relationnel de son organisation et la coopération entre les acteurs
- Les jeux relationnels
- Les enjeux de la dimension relationnelle dans son management au quotidien

#### Repérer son style relationnel

- Son registre de communication avec les différents acteurs
- Les effets de sa communication sur l'autre et le groupe
- Points de progrès

#### Renforcer l'efficacité de sa relation avec sa hiérarchie

- Comprendre les enjeux de la hiérarchie
- Les attentes réciproques en termes de management
- Partager le sens de l'action : pilotage stratégique / pilotage opérationnel
- Etre force de proposition
- Négocier les objectifs et les moyens
- Savoir gérer la critique

#### Renforcer l'efficacité de sa relation avec son équipe

- L'exercice de l'autorité et ses effets sur le groupe
- Donner le sens de l'action
- Adapter les registres de communication aux situations rencontrées par l'équipe
- Savoir faire partager des décisions même difficiles
- Gérer la "juste proximité" avec son équipe
- Comment "réinstaurer" des relations efficaces au sein d'une équipe ?

#### S'affirmer en maintenant une relation positive

- L'affirmation de soi et les attitudes face aux tensions
- Savoir déjouer des tentatives de manipulation, des relations non constructives
- L'expression positive d'un désaccord

 **2 jours**

prix par participant

**1 490 €HT**

code formation : MA39

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Pédagogie centrée sur l'entraînement
- Méthodes actives en appui sur l'expérience des participants
- Mises en situation, jeux de rôles

### POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projet
- Responsables opérationnels

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

### SESSIONS

#### Paris

- 8-9 avr. 2025
- 13-14 mai 2025
- 17-18 juin 2025
- 23-24 sept. 2025
- 7-8 oct. 2025
- 18-19 nov. 2025
- 2-3 déc. 2025

- Les stratégies pour réguler ses émotions en étant assertif
  - Affirmer son point de vue sans agressivité
  - Savoir expliquer, clarifier, sans avoir l'impression de se justifier
  - Savoir reconnaître ses erreurs
- > Plan d'action !

**STAGE / FORMATION**

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

**ENTREPRISE**

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

**Responsable Formation**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**PARTICIPANTS**

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

**FACTURATION / FINANCEMENT**

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

**RÈGLEMENT**

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP**

Nom \_\_\_\_\_  
 Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)