

## Manager dans une relation de confiance

Développer son assertivité pour prendre sa pleine carrure de manager : Se positionner et ancrer sa légitimité Gagner l'adhésion de l'équipe et favoriser les échanges constructifs Développer le potentiel de son équipe et favoriser la construction d'une synergie

### OBJECTIFS

- Définir les attentes réciproques dans le cadre de la relation de travail
- Donner du sens à l'action quotidienne
- Définir et expliciter à ses collaborateurs leur marge de manœuvre et le "non-négociable"
- Garder la maîtrise des événements en restant juste pour pouvoir prendre des décisions difficiles
- Dénouer des situations de crise

### PROGRAMME

#### "Eclairer" la notion complexe de confiance

- Définitions de la confiance : quel sens et quelle valeur ?
- Les différents "niveaux" de la confiance : individuel, interpersonnel, collectif

#### Définir les aspects dynamiques et comportementaux

- Ce qui édifie la confiance entre l'équipe et le manager
  - > Les principes, en lien avec le sens et les valeurs
  - > Les facteurs et comportements, en lien avec la performance et la motivation
  - > Le processus cumulatif, la spirale de la confiance
- Sur quoi repose la confiance : compétence, notion d'engagement, valeur commune

#### Situer le rôle du manager pour organiser le processus de confiance

- La légitimité du manager : exercer son leadership
  - > Les relations au pouvoir, référents, enjeux de chacun
  - > Le sens donné à l'action quotidienne
  - > La capacité à révéler et "utiliser" le potentiel de l'équipe
- La place de la confiance dans son management (les attentes réciproques)

#### Mettre en place la relation de confiance : les règles du "jeu" en groupe

- Le management : établissement de règles claires et communes
  - > Quelles marges de manœuvre ? Ce qui est négociable et non-négociable ?
  - > Quel pouvoir d'initiative ? Les limites de la responsabilité ?
  - > Ce qu'il faut et ne faut pas formaliser
  - > Les effets induits par le trop de formalisation et le trop peu

#### Faire vivre la relation de confiance : de l'obéissance à l'adhésion

- Favoriser un management coopératif : valeurs, compétences, complémentarités

 **3 jours**

prix par participant

**1 820 € HT**

code formation : MA49

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

#### LES + TANIT FORMATION

- Méthodes actives en appui sur l'expérience des participants
- Pédagogie progressive et impliquante en appui sur l'approche systémique : mises en situation, jeux de rôle

#### POUR QUI ?

- Managers
- Chefs de projets

#### PRÉ-REQUIS

- Une expérience de management

#### SESSIONS

##### Paris

- 8-9-10 avr. 2024
- 13-14-15 mai 2024
- 17-18-19 juin 2024
- 23-24-25 sept. 2024
- 7-8-9 oct. 2024
- 18-19-20 nov. 2024
- 2-3-4 déc. 2024

- Adopter des pratiques favorisant l'adhésion et la prise d'initiative
  - La délégation et son suivi
  - Capitaliser et partager les réussites, les connaissances
- Approche systémique : dans un contexte de changement ...

## STAGE / FORMATION

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

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## 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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 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)

*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.*