

# Formation : Manager, développer ses compétences relationnelles

Cours pratique - 3j - 21h00 - Réf. IHU

Prix : 2060 € H.T.

 4,8 / 5

Ce cours permettra aux managers d'identifier et de développer les compétences relationnelles les plus utiles à leur action quotidienne. Ils apprendront à mieux se connaître et se remettre en cause, afin d'intégrer la dimension émotionnelle dans leur relation à l'autre et créer un climat propice à la performance.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier son style relationnel
- ✓ Développer son sens de l'écoute et son expressivité
- ✓ Communiquer son ressenti à l'aide de l'outil DESC
- ✓ Adopter les pratiques du coaching individuel dans son management

## Public concerné

Managers, responsables d'équipe.

## Prérequis

Expérience requise en management.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Travaux pratiques

Autodiagnostic avec analyse personnalisée, études de cas, jeux de rôle, mises en situation, échanges d'expériences.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## PARTICIPANTS

Managers, responsables d'équipe.

## PRÉREQUIS

Expérience requise en management.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

# Programme de la formation

## 1 Comprendre les enjeux du management relationnel

- Positionner la relation salarié-entreprise dans son évolution.
- Réconcilier besoins personnels des collaborateurs et attentes de l'entreprise.
- Définir le rôle du manager dans la création du climat propice à la performance.

### Etude de cas

Le rôle du manager.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESIBILITÉ AUX PERSONNES

#### HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 2 Faire le point sur ses capacités relationnelles

- Mieux connaître son style relationnel.
- Affirmation de soi, états du moi et préférences cérébrales.
- Identifier et désamorcer ses comportements réflexes.
- Déjouer les postures à risque : le triangle dramatique.

### Exercice

Autodiagnostic relationnel et identification de ses propres freins à la relation.

Analyses de situations vécues.

## 3 Développer une communication authentique

- Découvrir les filtres naturels de l'écoute et leurs causes principales.
- Distinguer faits, opinions et sentiments.
- Utiliser questionnement et reformulation pour mieux écouter.
- Communiquer au-delà des mots.
- Communication non-verbale, calibration et synchronisation.

### Exercice

Autodiagnostic de ses attitudes spontanées d'écoute. Entraînement au questionnement de précision.

## 4 Tirer parti des émotions

- Intégrer le processus émotionnel.
- Prendre conscience de ses émotions et les gérer.
- Exprimer de façon appropriée ses émotions négatives.
- Le DESC et la Communication NonViolente.

### Exercice

Autodiagnostic de son quotient émotionnel. Jeu de rôle permettant de s'entraîner à communiquer son ressenti sans rompre la relation.

## 5 Développer les aptitudes de ses collaborateurs au moyen du coaching

- Appréhender les situations appropriées et le positionnement adéquat.
- Acquérir les techniques du coach.
- Mettre en route et suivre un coaching individuel.

### Démonstration

Simulation d'un entretien de coaching.

## 6 Développer sa compétence relationnelle en situation managériale

- Créer et partager une vision capable de fédérer les énergies.
- Mener les entretiens de face-à-face.
- Animer et réguler une réunion.
- Accompagner le changement.
- Désamorcer les situations délicates ou conflictuelles.

### Mise en situation

Mises en situation lors de différents entretiens. Jeu de rôle autour d'une situation tendue.

### Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

### Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

### Dates et lieux

#### CLASSE À DISTANCE

2026: 11 mars, 10 juin, 10 juin, 21 sep., 21 sep.,  
2 déc., 2 déc.

#### PARIS LA DÉFENSE

2026: 11 mars, 10 juin, 21 sep., 2 déc.