

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Le manager coach – (2 j)

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Créer les conditions de la confiance
- Les Signes de reconnaissance : analyse et identification des points de progrès
- Faire des feedbacks apprenants
- Identifier les différences de perception des acteurs
- Identifier les comportements violents pouvant découdre des croyances
- Identifier les risques induits par la communication
- Comment éclaircir sa pensée et la pensée d'autrui
- Utilité et messages des émotions
- Lien entre émotion et besoins satisfaits et insatisfaits
- Identifier les émotions ressenties personnellement et modes de gestion
- Comprendre l'escalade pour mieux la désamorcer
- Identifier les systèmes de fonctionnement et son système préféré face au conflit
- Comprendre la matrice de Kilman et identifier sa préférence
- Gagner en agilité

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Contenu de la formation

1) Adopter une posture d'ouverture :

- La fenêtre de Johari
- Les ressorts de la confiance
- Évaluer sa capacité à donner et recevoir des signes de reconnaissance positifs ou d'amélioration
- Techniques de feedback

2) Le cadre de référence :

- Définition : croyances, certitudes, convictions
- Le cadre de référence
- Liste des croyances et comportements violents en découlant

3) Les difficultés de la communication interpersonnelle :

- Les biais de la communication interpersonnelle
- Les biais cognitifs
- Le méta modèle

4) Les émotions :

- Fonctionnement
- Utilité
- Prise de conscience des émotions ressenties lors des événements conflictuels, pistes pour les réguler

5) Comprendre l'escalade du conflit :

- Le conflit comme source de progrès
- Le déclenchement du conflit et son escalade : schéma explicatif de l'escalade et des phénomènes en découlant

6) Les attitudes face au conflit :

- Identifier son attitude préférée
- Utilité des différentes attitudes selon les situations

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires