Développer sa posture managériale

Développer votre posture de manager expérimenté

3 jours (21h00) | 4,6/5 | POSTU-8951375 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 2 210 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Adopter sa posture managériale en fonction de l'interlocuteur
- Apprendre à utiliser ses atouts personnels (image, attitudes, voix, posture...) pour performer naturellement
- Gérer avec assertivité les situations complexes en toutes circonstances

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

En fin de formation, un retour d'expériences à distance est organisé, via un dispositif de classe virtuelle, pour un feedback à froid et des échanges sur les pratiques depuis la fin du présentiel.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Manager quotidiennement une équipe

Public concerné

- Toute personne en charge de responsabilités d'encadrement
- Managers expérimentés

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Comprendre les fondements de la légitimité managériale

- Identifier les forces en présence : le contexte, les acteurs concernés, leur positionnement.
- Clarifier les notions de légitimité, pouvoir, autorité et leadership.
- Connaître les 8 rôles du Manager
- Savoir différencier les 4 styles de management
- Evaluer son style de communication et son image de Manager
- Identifier son profil assertif et assumer sa position de leader (savoir dire non à ses collaborateurs, à un hiérarchique et aux autres Managers, lorsque c'est nécessaire)

Autodiagnostic d'assertivité : test de Chalvin (freins, sources de blocages, limites...).

Mise en pratique : construction d'un plan d'action pour améliorer l'assertivité de chaque participant.

Maîtriser son image et savoir défendre sa position à l'oral

- Comprendre les leviers d'une prise de parole réussie (lors d'une conférence, lors d'une réunion, lors d'un séminaire...)
- Connaître les 20 meilleures astuces des orateurs professionnels
- Utiliser le pouvoir du personal branding pour se différencier

Exercices filmés : Mises en situation à partir de diverses conditions rencontrées par les participants

Adapter sa communication interpersonnelle selon son interlocuteur

- Distinguer les profils communicants avec les techniques de PROCESS COM®
  - Communiquer avec son équipe : présenter et traduire la stratégie, motiver, accompagner
  - Communiquer avec les collègues Managers
  - Communiquer avec sa hiérarchie : défendre les résultats et soumettre des idées
- Définir l'intelligence collective entre collègues Managers

– Formuler des demandes à sa hiérarchie et aux autres Managers

Mise en pratique : analyser plusieurs extraits de films afin d'identifier les profils de communicants et proposer une alternative à la scène.

Traiter les difficultés de communication interpersonnelle rencontrées en entreprise

– Identifier et analyser les difficultés rencontrées
– Partager les perceptions et pratiques vertueuses pour améliorer la pratique de chacun
– Définir les actions correctives (mise en application Process Com®)

Mise en pratique : Partager ses expériences au travers d'un atelier de co-développement

Formuler et recevoir les critiques de ses pairs ou sa hiérarchie :

– Envisager la critique reçue comme une information permettant d'évoluer
– Connaître et utiliser les 5 types de feed-back
– Préparer la critique avec la méthode « Expert DESC »
– Répondre sereinement aux critiques justifiées, gérer les reproches agressifs, réagir face à la passivité

Mise en pratique : utiliser la méthode "Expert DESC" pour formuler des feedbacks, tirés de situations vécues par les participants sous forme d'atelier en groupe (Workshop).

Réagir aux comportements inadaptés : la gestion des conflits avec les Managers collègues

– Identifier les 4 grandes typologies de conflits et les 12 conséquences, en fonction de leur niveau de compléxité
– Anticiper et gérer les 6 types de réactions des parties en présence
– Savoir prioriser la gestion des situations à risque
– Choisir entre 5 stratégies managériales connues
– Repérer les signaux de stress, gérer l'agressivité, désamorcer les manipulations, etc.

Mise en pratique : jeux de rôles filmés sur des situations délicates rencontrées par les participants avec les différents types de conflits possibles au sein des équipes

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

– En cours de formation, par des exercices pratiques
– Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.