



# Parcours Manager - Module 2 : Management relationnel : motiver, rassembler, faire adhérer (CNFPT)



## POURQUOI CETTE FORMATION ?

Dans le contexte de restructuration territoriale, le métier de Directeur d'Office de Tourisme est amené à évoluer. Les équipes des OT s'étoffent et doivent se structurer, mutualiser et apprendre à travailler ensemble. La polyvalence, caractéristique du fonctionnement des OT laisse peu à peu place à l'expertise et à la spécialisation. Le rôle du directeur s'avère alors déterminant car il doit être le chef d'orchestre permettant à chacun de vivre sereinement le changement et de trouver sa place dans la nouvelle organisation.

## DATES

9 & 10 novembre 2017

## LIEU

Pontivy

## INTERVENANT

V.CHAMPION/CNFPT

## PUBLIC

Directeurs/Managers d'OT, Managers de pôles

## PRÉ-REQUIS

Etre en charge du management global ou d'un pôle dans la structure

## MÉTHODOLOGIE

Les 2 jours seront ponctués de plusieurs exercices et mises en situation afin d'appréhender de manière concrète cette approche du management.

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

12

## A SAVOIR

Gratuité des frais pédagogiques pour les agents de droit public et pour les salariés de droit privé.

## OBJECTIFS

L'objectif de la formation est de permettre aux participants d'interroger leurs pratiques managériales et de les adapter aux nouveaux enjeux : changement de format des équipes, spécialisation des agents, intégration des nouvelles technologies et plus généralement, un contexte de mutation propice aux tensions et aux interrogations. Ce travail les amènera à envisager les changements en cours et à venir sous un angle positif, pour eux-mêmes et pour leurs équipes.

Le module 2 porte sur le management relationnel, le module 2 a fourni les clés de compréhension de l'accompagnement du changement.

## CONTENU

### I - Qu'est-ce que Manager ?

- Tentative de définition
- Situer son mode de management parmi les 4 modes « classiques »
- Acte I : organiser et accompagner le travail de ses collaborateurs
- Acte II : favoriser le relationnel avec et entre ses collaborateurs
- L'importance de la communication (principes de base, poids de la communication non verbale, l'assertivité, l'importance du feed-back)
- Les différents profils de collaborateurs : à chacun son approche

### II - Le management relationnel

- Une autre vision de la réussite : un management interactif et adaptatif
- Un management tourné vers le développement des individus
- Quelques notions d'analyse transactionnelle : les états du moi, pour mieux se comprendre et mieux comprendre l'autre
- Les postures à risque : le triangle dramatique de Karpman
- Se situer par rapport à son équipe : la posture du manager

### III - Motiver, fédérer, impliquer

- Individualiser son management pour obtenir le meilleur de chacun
- Identifier et actionner les leviers de motivation
- Identifier les émotions et les transformer en énergie positive : une capacité à développer
- Impliquer, associer plutôt que commander et ordonner