

S'ANCRER

Asseoir son autorité naturelle, gérer les tensions, construire un leadership reconnu dans la durée.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

S'ANCRER

Catégorie / Domaine

Management — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

7 heures (1 jour)

Format

1 journée en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Comprendre les sources de l'autorité naturelle et de la légitimité managériale
- Améliorer ses feedbacks et pratiquer l'écoute active constructive
- Savoir recadrer avec fermeté et sans rupture de relation
- Gérer les moments de tension comme un atout de leadership
- Construire une présence managériale stable et reconnaissable

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Managers confirmés, directeurs, toute personne souhaitant renforcer son leadership dans des contextes exigeants.

Prérequis

Encadrer une équipe depuis au moins 12 mois ou avoir suivi ALIGNER et DÉLÉGUER.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Analyse de posture filmée
- Travail sur situations réelles de tension
- Mise en scène et jeu de situations managériales difficiles

Outils propriétaires SSL

- QR code non-verbal
- Oui et/
- 4P feedback
- Oui mais et/ · Non et/
- Théâtre forum
- Les 3 positions

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Construire sa présence, gérer les tensions, ancrer son leadership

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ L'écoute active et la co-construction avec ses équipes (2 h)

Théorie : Faire de la communication un acte de co-construction

Théorie : Les 3 niveaux d'écoute non verbale et para-verbale

Outil SSL : QR code non-verbal · Oui et/

Exercice : Les 2 meilleurs amis · Il dit, elle dit

Mise en pratique : Simulation d'interactions managériales sur cas réels.

■ Donner un feedback utile et recadrer sans rupture (2 h)

Théorie : Qu'est-ce qu'un bon feedback ? Les 4 types et leurs effets

Théorie : Recadrer avec fermeté et sans rupture de relation

Outil SSL : 4P feedback · Oui mais et/ · Non et/

Exercice : Le clap clap · Vous avez un incroyable talent

Mise en pratique : Simulation de feedback et recadrage sur cas réels.

■ Gérer les moments de tension comme un atout de leadership (3 h)

Théorie : Répondre à une objection ou résistance de façon constructive

Théorie : Apprendre à dire non et à recadrer

Théorie : La puissance du jeu sur cas réels

Outil SSL : Oui mais et/ · Non et/ · Théâtre forum

Exercice : Le festival de Cannes · L'interrogatoire

Mise en pratique : Mise en scène de situations difficiles. Chaque participant rejoue sa scène.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Mise en situation filmée avec grille d'analyse comportementale
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT

Tarif

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande

Document optimisé pour import IA Digiforma — Storyselling Lab — Juin 2026