

## *Management en gestion de crise*

---



Lieu : à définir



Durée :

4 jours - 28 heures



Dates : à définir



Séquençage :

2 jours + 1 + 1



Participants :

Public : Personnes amenées à encadrer, négocier, coordonner, animer (Dirigeant, Manager, RH, formateur, commercial)

Nombre : 6-15



Prix : Intra : 6 000 € H.T. / Groupe

Extra : 2 400 € H.T./ Personne.



Prérequis :

Volonté & implication en qualité des relations interpersonnelles

### *OBJECTIFS*

---

- Être assertif, positif et serein par la connaissance de soi.
- S'adapter efficacement à ses interlocuteurs par la connaissance des autres.
- Renforcer les relations de coopération, gagner la confiance collective.
- Débloquent les conflits par un comportement assertif.
- Amener des solutions par des décisions communes, transversales.
- Mieux décoder les relations par un savoir-être.
- Construire des relations dynamiques, efficaces et positives avec les autres.

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

Port. : 06.19.22.18.75.

Email : mahycea@gmail.com

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

## *PROGRAMME*

---

Travailler ensemble efficacement requiert connaissances et compétences, mais surtout capacité à interagir de façon adaptée avec les autres. Cette aptitude se développe en prenant conscience de son « état du moi », dans le savoir-être avec l'analyse transactionnelle et comportementale, créé par le fondateur Éric BERNE, médecin psychiatre. S'exprimer par l'intelligence émotionnelle, créée par Daniel GOLEMAN, psychologue. L'ennéagramme ouvre à une connaissance profonde de soi pour mieux s'adapter, connaître, comprendre et agir avec les autres. Avec l'appui des méthodes d'Alain Labruffe, docteur en psychologie du travail spécialiste sur le management authentique, respectueux et harmonieux.

En amont, un questionnaire d'autopositionnement pour se situer et définir ses priorités.

### Premier jour :

#### *1- Développer la connaissance de soi-même avec l'A.T. d'Éric BERNE.*

- Reconnaître l'état du moi, l'identifier, l'analyser.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Choisir ses propres changements de comportements.

Mise en situation

Jeux de rôles encadrés en sous-groupes, Autodiagnostic des positions de l'état du moi.

### Deuxième jour :

#### *2- Développer la connaissance des autres pour un management harmonieux avec l'ennéagramme.*

- Connaître les personnalités diverses et réactions des autres.
- Savoir s'adapter et agir en toute sincérité avec les autres.
- Connaître les domaines relationnels et personnels.
- Savoir être pour savoir faire du management respectueux.

Mise en situation

Exercices pratiques et jeux de rôles encadrés en sous-groupes.

### Troisième jour :

#### *3- Augmenter sa détermination personnelle, ses choix & responsabilités*

- Identifier ses véritables responsabilités dans une situation.
- Savoir dire non, exprimer plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix dans toute situation.
- S'affirmer en situations délicates ou de tension avec détermination.

#### *4- Développer la confiance en soi avec l'intelligence émotionnelle de Daniel GOLEMAN.*

- Développer l'estime de soi.
- Dépasser ses rigidités personnelles.
- S'exprimer par l'intelligence émotionnelle.
- Identifier ses besoins et développer sa spontanéité.

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

**Port. : 06.19.22.18.75.**

**Email : mahycea@gmail.com**

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

Mise en situation  
Jeux de rôles encadrés en sous-groupes, Autodiagnostic.

#### Quatrième jour :

##### 5- *S'approprier & mettre en œuvre les outils*

- Utiliser le « parler-vrai ».
- Mettre en œuvre les acquis.
- Identifier les bénéfices de la formation pour soi.

Mise en situation

Exercices pratiques avec des jeux de rôles et un plan d'action.

## MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

### *Démarche interactive et conviviale :*

- L'apprentissage d'outils et de techniques efficaces et applicables dans la vie de tous les jours, privée et professionnelle
- Pédagogie : 30 % Théorique\* (apports et connaissance), 70 % Pratique  
*\*Un support de formation sera remis à chaque participant en fin de séance*
- La participation active et l'expérimentation sont privilégiées (exercices pratiques : jeux de rôle, vidéos, caméra, outils d'analyse, plan d'action) pour amener la prise de conscience et interagir au changement

### *Outils innovants & expertise pour acquérir rapidement les réflexes personnalisés et efficaces*

- L'intelligence émotionnelle : de Daniel GOLEMAN, développer la capacité d'identifier ses émotions, de les comprendre, de les contrôler ou les ajuster en fonction des circonstances.
- L'analyse transactionnelle : D'Eric BERNE est une théorie de la personnalité, des rapports sociaux et de la communication.
- Elle postule des « états du Moi » (parent, adulte, enfant) et étudie les phénomènes psychiques à travers les échanges relationnels entre les personnes, appelés transactions. Elle vise à permettre une prise de conscience et désamorcer les conflits.
- Méthode de management : d'Alain Labruffe, docteur en psychologie du travail spécialiste sur le management authentique, respectueux et harmonieux
- L'Ennéagramme : est un modèle de la structure de la personne humaine.  
C'est un outil d'évolution, de transformation, communication et d'anticipation.  
Il permet une analyse logique et une prise de recul face aux autres et aux situations.

## FORMATEUR : Sandrine BERNARD

*Sandrine BERNARD : Experte depuis 13 ans en méthodes innovantes en coaching d'entreprise, la réorganisation d'entreprise, en analyse comportementale et gestion de crise, dans l'accompagnement professionnel des Dirigeants, Managers et des équipes.*

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

**Port. : 06.19.22.18.75.**

**Email : mahycea@gmail.com**

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

## SUIVI & ÉVALUATION :

---

*Mesurer, Évaluer & Suivre l'adéquation objectifs individuels et de formation*

- Au début de la formation : les participants seront invités à exprimer leurs attentes et objectifs individuels, valider l'adéquation objectifs individuels et de formation lors d'un questionnaire de positionnement.
- Pendant la formation : à chaque étape, évaluation par le formateur de l'acquisition des connaissances et savoirs, mise en pratique (jeux de rôle, vidéos, camera) pour amener la prise de conscience et interagir au changement
- En fin de formation : les attentes et objectifs individuels de chaque participant seront repris lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever la satisfaction vis-à-vis du contenu et du déroulement de la formation\*  
*\*une fiche d'évaluation « à chaud » sera remplie par chaque participant*
- Après la formation : évaluer l'efficacité de la formation après période de mise en pratique, entre J+1 mois et J+3 mois\*  
*\*une fiche de suivi de la formation « à froid » sera remplie par chaque participant*

## VALIDATION :

---

*Une attestation de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la journée de formation*

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

**Port. : 06.19.22.18.75.**

**Email : mahycea@gmail.com**

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

## ***MANAGER ET ANIMER UNE RÉUNION***

---



Lieu :  
A Définir



Durée :  
2 jours - 14 heures



Dates :  
A définir



Séquençage :  
1 jour + 1 jour



Participants :  
Public : Personne amenée à encadrer,  
coordonner, animer des réunions (Dirigeant,  
Manager, RH, Formateur)  
Nombre : 4-15



Prix :  
Intra : 2 500 € H.T. / Groupe  
Extra : 700 € H.T. / Personne.



Prérequis :  
Volonté de s'impliquer personnellement dans  
cette formation pour en tirer les meilleurs  
bénéfices.

### ***OBJECTIFS***

---

- Préparer efficacement une réunion par une analyse systémique.
- Anticiper par un questionnaire donné aux participants.
- Gérer le temps de parole de chacun.
- Piloter la réunion avec méthode pour atteindre l'objectif.
- Responsabiliser les participants par la méthode transversale.
- Déléguer avec un plan d'action pour garantir des résultats concrets.
- Gérer les comportements difficiles et les situations délicates en réunion.

## PROGRAMME :

---

Les réunions en entreprise sont nécessaires pour l'avancement des projets et objectifs. Cependant, de nombreuses personnes expriment y passer trop de temps pour un résultat pas toujours clair et constructif. Avec méthodologie, préparation, des questionnaires clefs, un plan d'action, pour animer en gérant le temps et gérer les conflits avec l'analyse transactionnelle créé par Éric BERNE et la C.N.V. Gérer ses émotions, garder le recul et anticiper avec des exercices de respiration et l'analyse de soi et des autres. Il est possible de conclure une réunion efficacement.

Un questionnaire d'auto-positionnement pour se situer et définir ses priorités.

### Premier jour :

#### *1- Préparer une réunion par une analyse systémique*

- Apprendre à analyser de façon systémique
- Structurer un questionnaire pour les participants
- Bien définir les objectifs réalisables et non idéaux
- Réaliser un plan d'action.

Mise en situation

Préparation par des exercices pratiques concrets et un plan d'action personnalisé.

#### *2- Gérer le temps de parole*

- Favoriser l'implication de chacun.
- Cadrer la réunion pour respecter le timing.
- Respecter le temps de parole pour chacun.
- Focaliser l'énergie du groupe sur l'objectif.

Mise en situation

Jeux de rôles en groupe pour recadrer les participants.

#### *3- Responsabiliser les participants par transversalité*

- Les responsabiliser sur la situation systémique.
- Connaître leurs besoins relatifs.
- Communication transversale.
- Les focaliser sur le plan d'action.

Mise en situation

Jeu de rôles en binôme sur la communication transversale.

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

**Port. : 06.19.22.18.75.**

**Email : mahycea@gmail.com**

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

## Deuxième jour :

### 4- Gérer les comportements difficiles avec l'analyse transactionnelle et la communication non violente

- Reconnaître l'état du moi, l'identifier, l'analyser.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Savoir écouter et reconnaître les participants.
- Gérer son stress par la respiration.
- Savoir s'exprimer pour désamorcer un conflit.
- Déterminer et garder toujours l'objectif.

Mise en situation

Jeux de rôles en simulation de réunions difficiles, Autodiagnostic

## MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

---

### *Démarche interactive et conviviale*

- L'apprentissage d'outils et de techniques efficaces et applicables dans la vie de tous les jours, privée et professionnelle.
- L'analyse transactionnelle (d'Éric Berne) pour identifier sa posture et celle des autres
- La communication non violente (de Marshall Rosenberg) pour sortir du conflit
- Des méthodes de respiration et de méditation, pour gérer son stress
- Pédagogie : 30 % Théorique\* (apports et connaissance), 70 % Pratique
- \*Un support de formation sera remis à chaque participant en fin de séance.
- La participation active et l'expérimentation sont privilégiées (exercices pratiques : jeux de rôle, vidéos, caméra, outils d'analyse, plan d'action) pour amener la prise de conscience et interagir au changement.

### *Outils innovants & expertise pour acquérir rapidement les réflexes personnalisés et efficaces*

- Les anti-stress : Des méthodes de respiration (de cohérence cardiaque) la méditation (de pleine conscience)\_ainsi que des mouvements de Chi Gong.
- L'analyse transactionnelle : D'Éric BERNE est une théorie de la personnalité, des rapports sociaux et de la communication.  
Elle postule des « états du Moi » (parent, adulte, enfant) et étudie les phénomènes psychiques à travers les échanges relationnels entre les personnes, appelés transactions. Elle vise à permettre une prise de conscience et désamorcer les conflits.
- La communication non violente (de Marshall Rosenberg) pour s'exprimer et sortir du conflit
- Feuille de route d'un plan d'action et d'un questionnaire.

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**

8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC

**Port. : 06.19.22.18.75.**

**Email : mahycea@gmail.com**

Siret : 51005866200055 / APE 9609Z

## *FORMATEUR : Sandrine BERNARD*

---

*Experte en méthodes innovantes dans l'analyse comportementale, la gestion des conflits, gestion du stress depuis plus de 13 ans, à accompagner et former des particuliers et professionnels Dirigeants, Cadre et Manager. Formée et diplômée en Coaching de dirigeant et d'équipe Master 2, Formatrice, Hypnothérapeute, Praticienne en E.F.T.*

## *SUIVI & ÉVALUATION :*

---

*Mesurer, Évaluer & Suivre l'adéquation objectifs individuels et de formation*

- Le jour de la formation : les participants seront invités à exprimer leurs attentes et objectifs individuels, valider l'adéquation objectifs individuels et de formation lors d'un questionnaire d'auto-positionnement, avec le groupe.
  - Pendant la formation : à chaque étape, évaluation par le formateur de l'acquisition des connaissances et savoirs, mise en pratique (jeux de rôle, vidéos, caméra) pour amener la prise de conscience et interagir au changement.
  - En fin de formation : les attentes et objectifs individuels de chaque participant seront repris lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever (tour de table) la satisfaction vis-à-vis du contenu et du déroulement de la formation\*
  - \*une fiche d'évaluation « à chaud » sera remplie par chaque participant.
  - Après la formation : évaluer l'efficacité de la formation après période de mise en pratique, entre J+1 mois et J+3 mois\*  
*\*une fiche de suivi de la formation « à froid » sera remplie par chaque participant.*
- Disponibilité du formateur : chaque participant pourra contacter le formateur pour toute question ou tout échange (par email ou par téléphone).

## *VALIDATION :*

---

*Une attestation de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation*

**MAHYCEA Coach Consultant Formation QVCT/RPS**  
8 Avenue de Toulouse 31820 PIBRAC  
**Port. : 06.19.22.18.75.**  
**Email : mahycea@gmail.com**  
Siret : 51005866200055 / APE 9609Z