

USEC54 - Connaissance de soi et management - Introduction

Présentation

Objectifs pédagogiques

L'assertivité désigne une attitude à la fois d'affirmation de soi et de respect d'autrui. Se comporter en leader consiste à écouter, à s'exprimer et à défendre ses positions sans empiéter sur celles des autres.

Cela revient à adopter une attitude de fermeté sur ce qui n'est pas négociable et de souplesse sur ce qui l'est, de façon à développer des relations à la fois plus efficaces et plus harmonieuses.

- Prendre conscience de son fonctionnement et de sa personnalité de Manager
- Affirmer son positionnement managérial et son territoire de responsabilités
- Développer confiance en soi et assertivité.
- S'affirmer avec justesse en situation professionnelle
- Etre agile dans sa posture et moduler ses comportements au regard du contexte
- Gagner en efficacité dans la gestion des conflits
- Déterminer et comprendre quel est l'impact de sa communication à l'orale
- Accroître sa qualité de « présence » en situation managériale
- Évaluer sa propre force de conviction et de proposition

Compétences

Mieux se connaître pour s'affirmer en toute situation Managériale

Développer une meilleure connaissance de soi • Comprendre son mode de fonctionnement • Prendre conscience du biais perceptuel de son cadre de référence • structure et organisation de la personnalité, mode de perception et modèle préférentiel, mode de pensée.

S'affirmer dans son quotidien professionnel • Identifier ce qu'est l'intelligence émotionnelle • Connaître les principes fondamentaux de l'assertivité et les conduites inefficaces • Exprimer une critique constructive et gérer les critiques reçues • Nourrir son estime de soi Autodiagnostic : de son registre de communication naturel • Affirmation de soi dans une situation professionnelle quotidienne le rôle actif du communicant/manager.

Comprendre les enjeux de la relation à l'autre • Identifier les besoins interpersonnels fondamentaux • Détecter les mécanismes de défense courants • Distinguer les différents niveaux de communication • Rester dans un esprit gagnant-gagnant.

Gagner en intelligence relationnelle pour gérer efficacement • Définir son territoire de management • La posture du manager : attitude et comportement, se positionner en termes d'affirmation et de relations vis-à-vis du collaborateur, de l'équipe et de sa hiérarchie.

Développer son habileté relationnelle • Intégrer les principes de base d'une bonne communication • Écouter et reformuler • Développer l'écoute active, formulation d'encouragements et de félicitations • L'aisance : Développer sa palette créative (gestes, attitude, voix, ...)

Appréhender les situations difficiles • Définir ce qu'est un conflit, une crise • Comprendre pourquoi et comment le conflit apparaît • Connaître les différents types de conflits et leurs sources • Reconnaître et éviter les jeux conflictuels • Identifier les clés à exploiter lors d'une confrontation • Découvrir l'art de la négociation • Dépasser les blocages de ses interlocuteurs.

Compétences

Mieux se connaître pour s'affirmer en toute situation Managériale

Développer une meilleure connaissance de soi • Comprendre son mode de fonctionnement • Prendre conscience du biais perceptuel de son cadre de référence • structure et organisation de la personnalité, mode de perception et modèle préférentiel, mode de pensée.

Valide le 06-07-2022



Code : USEC54

Unité spécifique de type cours

6 crédits

Responsabilité nationale :

EPN11 - Territoires / 1

S'affirmer dans son quotidien professionnel • Identifier ce qu'est l'intelligence émotionnelle • Connaître les principes fondamentaux de l'assertivité et les conduites inefficaces • Exprimer une critique constructive et gérer les critiques reçues • Nourrir son estime de soi Autodiagnostic : de son registre de communication naturel • Affirmation de soi dans une situation professionnelle quotidienne le rôle actif du communicant/manager.

Comprendre les enjeux de la relation à l'autre • Identifier les besoins interpersonnels fondamentaux • Détecter les mécanismes de défense courants • Distinguer les différents niveaux de communication • Rester dans un esprit gagnant-gagnant.

Gagner en intelligence relationnelle pour gérer efficacement • Définir son territoire de management • La posture du manager : attitude et comportement, se positionner en termes d'affirmation et de relations vis-à-vis du collaborateur, de l'équipe et de sa hiérarchie.

Développer son habileté relationnelle • Intégrer les principes de base d'une bonne communication • Écouter et reformuler • Développer l'écoute active, formulation d'encouragements et de félicitations • L'aisance : Développer sa palette créative (gestes, attitude, voix, ...)

Appréhender les situations difficiles • Définir ce qu'est un conflit, une crise • Comprendre pourquoi et comment le conflit apparaît • Connaître les différents types de conflits et leurs sources • Reconnaître et éviter les jeux conflictuels • Identifier les clés à exploiter lors d'une confrontation • Découvrir l'art de la négociation • Dépasser les blocages de ses interlocuteurs.

Programme