EPMN

Managers et Négociateurs

PROGRAMME DE FORMATION

Un manager doit-il être bienveillant ?

La bienveillance, levier ou frein pour un management efficace ?

DURÉE	2,5 jours - 17,5 h
FORMAT	Classe virtuelle synchrone
TARIF ENTREPRISES	2 100 € net de taxe / participant

Version v1.0 - mise à jour 29 juillet 2026

Organisme certifié Qualiopi - Actions de formation

En bref

La bienveillance est devenue une injonction. Est-elle un levier ou un frein pour manager ?

Objectifs pédagogiques

- analyser les différentes postures relationnelles possibles pour un manager
- repérer les situations où l'intention de bien faire met le manager en difficulté
- identifier ce qui rend une relation de travail asymétrique
- considérer un collaborateur comme un interlocuteur autonome et responsable
- recadrer, refuser ou exiger sans se placer au-dessus de l'autre
- exprimer une exigence ou un désaccord sans rompre la relation
- allier exigence et respect dans une même relation
- adopter une posture d'altérité et la tenir sous pression
- identifier les situations nécessitant l'intervention d'un tiers

Objectifs opérationnels

- [À compléter - Indic. 1] reformuler des objectifs opérationnels distincts des objectifs pédagogiques (verbes d'action mesurables sur le poste)

Public et prérequis

Public visé

Managers, Responsables d'équipe, Dirigeants, Responsables RH, DRH, Chefs de projet, Responsables de service, Toute personne exerçant une responsabilité d'encadrement.

Prérequis

Aucun.

Positionnement

- Questionnaire de positionnement à l'entrée (contexte, situations récurrentes, attentes, auto-évaluation des pratiques) - environ 5 minutes
- Entretien préalable de cadrage possible avec un intervenant EPMN sur demande
- Recueil des besoins d'adaptation éventuels (handicap, contraintes techniques, calendrier)

Programme détaillé

1. Chapitre 1. Partir des situations qui mettent le manager à l'épreuve

- Recadrer sans culpabiliser
- Refuser une demande sans se justifier à l'excès
- Aider un collaborateur sans l'infantiliser
- Exiger sans durcir la relation

2. Chapitre 2. Comprendre ce qui se joue dans ces situations

- Repérer ce que ces situations ont en commun
- Repérer comment l'intention de bien faire peut placer le manager au-dessus de l'autre

- Distinguer vouloir du bien à quelqu'un et le considérer comme un interlocuteur autonome

3. Chapitre 3. Adopter une posture en altérité

- Considérer chaque personne comme un interlocuteur autonome et responsable
- Allier exigence et respect dans la même relation
- Reprendre les situations de départ avec cette posture

4. Chapitre 4. Ancrer la posture dans la durée

- Tenir cette posture sous pression
- Repérer les moments de retour à la complaisance ou au rapport de force
- Identifier les situations nécessitant le recours à un tiers

Modules complémentaires

- Demi-journée complémentaire (3 à 4 semaines après la session de 2 jours) : retour d'expérience à partir des situations rencontrées, analyse collective des pratiques, mises en situation complémentaires et consolidation des acquis.

Méthodes pédagogiques

- [À compléter - Indic. 8 & 9] formaliser les méthodes pédagogiques mobilisées (apports, mises en situation, études de cas, ateliers, entraînements guidés)

Évaluation et sanction

- [À compléter - Indic. 11 & 30] décrire les modalités d'évaluation (diagnostic d'entrée, évaluation des acquis, auto-évaluation, à chaud, à froid à 3 mois)

[À compléter - Indic. 6] préciser la sanction (attestation de présence + certificat de réalisation, art. L.6353-1 du Code du travail)

Modalités pratiques

Durée

2,5 jours - 17,5 h

Format et lieu

Classe virtuelle synchrone - À distance - plateforme de visioconférence

Modalités et délais d'accès

À distance, en classe virtuelle synchrone (visioconférence). Pédagogie active ancrée sur les situations réelles des participants.

[À compléter - Indic. 5] préciser le délai minimal entre la demande d'inscription et l'entrée en formation (ex. 10 jours ouvrés sous réserve de places disponibles)

Tarifs

- Entreprises : 2 100 € net de taxe / participant
- Particuliers : 1 990 € net de taxe / participant
- Indépendants : 1 990 € net de taxe / participant

TVA non applicable - l'EPMN est une association exonérée (art. 261-4-4° du CGI).

Financements

Finançable par votre OPCO.

Prochaines sessions

De nouvelles dates sont en préparation. Contactez-nous pour une session en intra.

Accessibilité

[À compléter - Indic. 26] décrire l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap et le référent handicap (adaptations possibles)

[À compléter - Accessibilité numérique] préciser la compatibilité lecteurs d'écran, sous-titrage/transcription, canal de contact alternatif

Équipe pédagogique

[À compléter - Indic. 21] décrire l'équipe pédagogique intervenante et sa qualification (médiateur professionnel EPMN, pédagogie pour adultes, coordination pédagogique)

Référente pédagogique : Anny Lascoux.

Inscription et contacts

[À compléter - Indic. 5] décrire les modalités d'inscription (formulaire en ligne, e-mail, téléphone ; questionnaire de positionnement ; convention et convocation adressées après validation)

Rétractation : 10 jours après signature si vous financez vous-même la formation, 14 jours pour un contrat conclu à distance, les deux délais se cumulant. Annulation par l'apprenant : sans frais jusqu'à 10 jours calendaires avant le démarrage ; entre 4 et 10 jours, 30 % du montant est retenu ; à moins de 4 jours, la totalité reste due, pénalité plafonnée à 30 % pour un consommateur ou une personne physique finançant elle-même sa formation. Abandon en cours de formation : seules sont dues les séquences déjà dispensées et les frais engagés non récupérables, dans la limite du prix convenu ; en cas de force majeure dûment reconnue, seules les prestations effectivement dispensées sont dues. Report possible sur une session ultérieure, sur demande écrite adressée au moins 10 jours calendaires avant la date prévue. Détail complet dans nos CGV.

- Informations et devis : contact@epmn.pro
- Réclamations : signalement@epmn.com
- En ligne : www.epmn.pro/formations/manager-bienveillant