EPMN

Managers et Négociateurs

PROGRAMME DE FORMATION

Managers : (re)créez de l'engagement dans vos équipes

Des techniques éprouvées et efficaces issues de la médiation professionnelle pour faire face à la démotivation, aux tensions relationnelles et aux difficultés de coopération dans vos équipes

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

Version v1.0 - mise à jour 30 juin 2026

Organisme certifié Qualiopi - Actions de formation

En bref

Une équipe ne se démobilise jamais sans raison. Repérez ce qui freine l'engagement et acquérez les techniques pour agir.

Objectifs pédagogiques

- Repérer une relation qui se dégrade
- Comprendre ce qui nourrit une tension et ce qui la dénoue
- Exprimer un désaccord sans déclencher l'escalade
- Conduire un entretien difficile en restant dans le factuel
- Émettre des messages de reconnaissance
- Accompagner un changement et faire adhérer à une décision, plutôt que de l'imposer
- Savoir où s'arrête votre rôle, et quand faire appel à un tiers

Objectifs opérationnels

- Mener seul, dans son équipe, un entretien difficile en restant factuel et sans escalade
- Accompagner une décision ou un changement en obtenant l'adhésion plutôt que la conformité
- Identifier le moment où le recours à un médiateur professionnel devient nécessaire
- Exprimer des messages de reconnaissance factuels

Public et prérequis

Public visé

Managers, responsables d'équipe, dirigeants, DRH et responsables RH, chefs de projet, négociateurs, responsables associatifs ou institutionnels, toute personne exerçant une responsabilité relationnelle.

Prérequis

Aucun.

Positionnement

- Questionnaire de positionnement envoyé après la demande d'inscription (attentes, contexte, situations réelles à traiter)
- Recueil des besoins d'adaptation éventuels (handicap, contraintes techniques, calendrier)

Programme détaillé

1. Chapitre 1 - Poser la relation comme une compétence

- Distinguer la qualité relationnelle de la gestion de conflit
- Identifier ce qui se joue dans toute relation de travail (altérité et adversité)

2. Chapitre 2 - Comprendre ce qui dégrade une relation

- Analyser la mécanique de la dégradation et de la surenchère
- Repérer le rôle de la reconnaissance dans l'engagement et la relation

3. Chapitre 3 - Apprendre à dénouer et à restaurer

- Expérimenter l'expression d'un désaccord sans escalade

- Conduire un entretien difficile en restant dans le factuel
- Restaurer le dialogue : des issues d'adversité aux issues d'altérité

4. Chapitre 4 - Transposer la compétence à son rôle de manager

- Mobiliser ces outils dans ses situations réelles : engagement, cohésion, changement, décision, réunion, conflit
- Se reconnaître acteur de sa manière de communiquer, quelle que soit celle de l'autre

5. Chapitre 5 - Situer la frontière du médiateur

- Découvrir comment travaille un médiateur professionnel
- Identifier la limite de son rôle et savoir passer la main à un tiers

Modules complémentaires

- Demi-journée complémentaire dédiée à la mise en pratique, aux exercices et aux mises en situation, organisée 3 semaines à 1 mois après la session de 2 jours.

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active ancrée sur les situations réelles des participants
- Apports théoriques courts alternés avec exercices et études de cas
- Mises en situation et entraînements guidés
- Temps de retour d'expérience et de transposition individuelle

Évaluation et sanction

- Évaluation diagnostique en début de formation (recueil des attentes et des situations à traiter)
- Évaluation des acquis par mises en situation tout au long de la formation
- Auto-évaluation de fin de parcours au regard des objectifs pédagogiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud en fin de session
- Évaluation à froid à 3 mois sur la mise en œuvre en situation professionnelle

Attestation de présence et certificat de réalisation de l'action de formation (conforme à l'art. L.6353-1 du Code du travail) remis à chaque participant.

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. Pédagogie active, ancrée sur les situations réelles des participants.

Inscription possible jusqu'à 10 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles et du nombre minimum de participants.

Tarifs

- Entreprises : 2 100 € net de taxe / participant (inter)
- Particuliers : 1 990 € net de taxe / participant (inter)

- Indépendants : 1 990 € net de taxe / participant (inter)

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

Financements

Finançable par votre OPCO.

Prochaines sessions

- Du 25 janvier 2027 au 15 février 2027 - distanciel - inscription jusqu'au 11 janvier 2027
- Du 13 mai 2027 au 17 juin 2027 - distanciel - inscription jusqu'au 28 avril 2027
- Du 28 octobre 2027 au 25 novembre 2027 - distanciel - inscription jusqu'au 14 octobre 2027

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est à votre disposition pour étudier, en amont de l'inscription, les adaptations nécessaires (aménagement du rythme, supports adaptés, outils compensatoires).

La classe virtuelle est compatible avec les principaux lecteurs d'écran. Sous-titrage et transcription des séquences sont disponibles sur demande. Un canal de contact alternatif (téléphone, e-mail) est prévu en cas de difficulté technique pendant la session.

Équipe pédagogique

Formation animée par un médiateur professionnel, intervenant de l'EPMN, formé à la pédagogie pour adultes. Coordination pédagogique assurée par le référent pédagogique de l'organisme.

Référente pédagogique : Anny Lascoux.

Inscription et contacts

Inscription en ligne via le formulaire de contact, par e-mail ou par téléphone. Un questionnaire de positionnement et un entretien préalable de cadrage sont systématiquement proposés. Convention, devis et convocation sont adressés 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/managers-engagement