

PRATIQUER LE SERVANT LEADERSHIP AU QUOTIDIEN

MANAGING CONSEIL



PRÉSENTIEL UNIQUEMENT

Durée : 2,5 jours - 3 modules

PUBLIC : managers et responsables d'équipe

PRÉREQUIS : exercer ou se préparer à exercer une fonction managériale

TARIF : à partir de 1500€



LES OBJECTIFS

- Se connaître pour mieux servir les autres et ajuster sa posture relationnelle.
- Développer l'empathie, l'écoute et la compréhension des besoins de l'équipe.
- Favoriser l'autonomie, la responsabilisation, la confiance et l'engagement.
- Maintenir un cadre juste et sécurisant et savoir formuler un feedback ou un recadrage.
- Maîtriser le modèle GROW pour accompagner les collaborateurs vers leurs objectifs.
- Incarner le Servant Leadership au quotidien par des comportements concrets.

LE PROGRAMME DE FORMATION

AVANT

Un questionnaire de positionnement est adressé en amont afin d'identifier les attentes, les situations managériales rencontrées et les besoins d'adaptation des participants.

PENDANT

MODULE 1

Changer commence par soi : la posture du Servant Leader



Découvrir l'analyse transactionnelle : les états du moi et les positions de vie.
Identifier sa posture actuelle et développer une relation Adulte à Adulte, socle de la posture du Servant Leader.

MODULE 2

Développer ses compétences relationnelles et communicationnelles



Découvrir les 10 piliers du Servant Leadership et partager une vision commune de cette posture.
Développer l'auto-empathie, l'empathie et la compréhension des besoins de ses collaborateurs.
Mettre en pratique les postures relationnelles par un diagnostic personnel, le jeu du diamant, des exercices en binôme et des jeux de rôles.

MODULE 3

Accompagner et ancrer le changement : le modèle GROW



Développer l'écoute active, la reformulation, le questionnement, la synchronisation et la validation.
S'entraîner au questionnement et à l'écoute grâce au tangram, à des mises en situation et à des jeux de rôles.

ÉVALUATION

Mises en situation, autoévaluation et plan d'action individuel



S'exprimer avec clarté, valoriser et formuler un feedback constructif.
Utiliser le modèle DESC pour exprimer un désaccord ou conduire un recadrage dans un cadre juste et sécurisant.
Pratiquer à partir de cas concrets issus du quotidien professionnel.



formation.

APRÈS

- 2 Remise des supports de formation et de fiches mémo reprenant les concepts et méthodes.
- 2 Débrief et compte rendu de fin avec le client. Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid.
- 2 Mise en œuvre d'un plan d'action individuel favorisant l'ancrage des pratiques dans la durée.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- 2 Une approche sur mesure, reliée aux situations réelles et au contexte de l'entreprise.
- 2 Une pédagogie expérientielle alternant apports, autoévaluation, exercices, mises en situation et jeux de rôles.
- 2 Des outils directement mobilisables : écoute active, questionnement, DESC et modèle GROW.
- 2 Un parcours centré sur l'autonomie, la responsabilisation et la progression continue des collaborateurs.

Laura-Marie LOUBIC

Formation & Coaching d'équipes et de managers
Conduite et accompagnement du changement individuel et collectif

lloubic@managing.fr

+33(0)6 56 68 90 25

16 boulevard Tauler, 67000 STRASBOURG

+33 (0)3 88 36 12 00

