

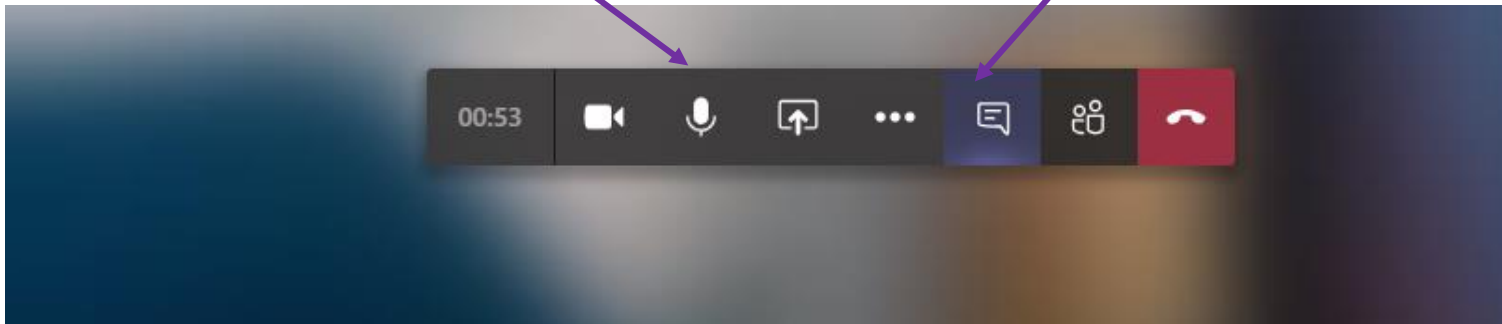
ONLINE TRAINING



Rappel de fonctionnement

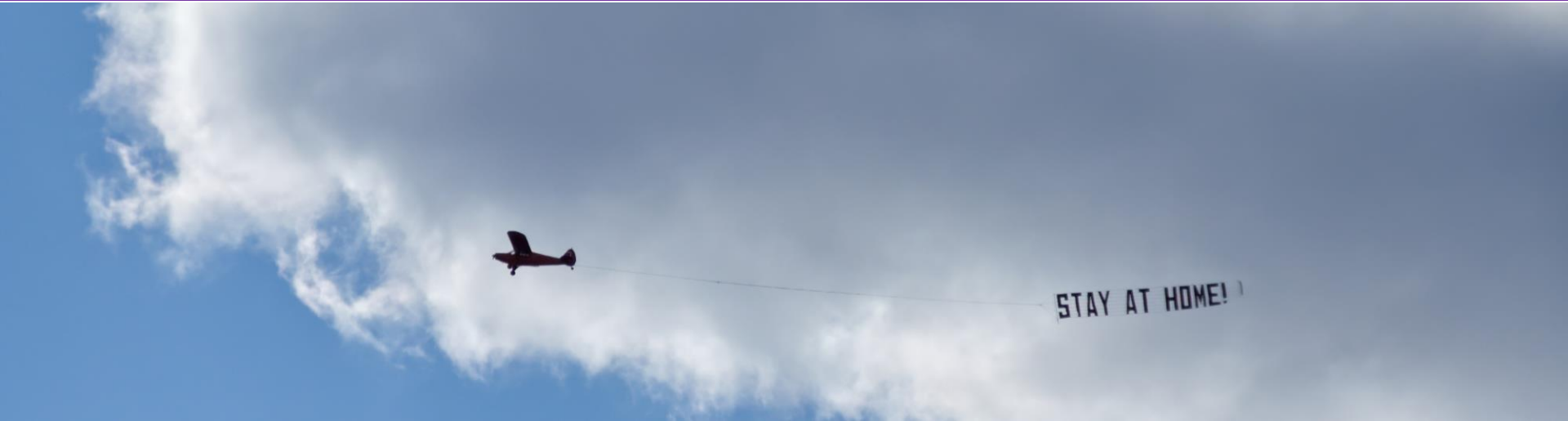
Couper le micro si vous ne parlez pas

Activer le mode conversation pour y poser vos remarques ou questions



Pour prendre la parole : lever la main.

La gestion des relations avec son équipe en cette période difficile



Personne n'aime les crises, et pourtant c'est grâce à elles que l'on grandit !

L'économiste Jean Monnet disait :

« les hommes n'acceptent le changement que dans la nécessité et ils ne voient la nécessité que dans la crise ».

Le programme



1. Recherchez les opportunités que vous offre la situation
2. Bien communiquez, informez et rassurez !
3. « Parlez vrai »
4. Se Recentrez-vous sur les valeurs et le projet d'équipe pour traverser la crise
5. Prenez soin de votre équipe, elle vous le rendra !
6. Donner de l'énergie à vos équipes...
7. Continuer à faire confiance à vos équipes
8. Préservez-vous !

1.

Recherchez les opportunités que vous offre la situation



1.

Recherchez les opportunités que vous offre la situation

En quoi cette période peut devenir une opportunité pour l'entreprise ?

Comment l'entreprise et ses équipes peuvent-elles progresser grâce à cette situation ?

Ces questions sont importantes à plusieurs titres :

- La meilleure manière de sortir de la situation est **d'avoir un objectif et de se fixer les étapes** pour l'atteindre,
- La plupart du temps, **l'avenir de l'entreprise dépend plus de la façon dont on l'envisage** que de ce que nous vivons au moment présent,

L'AVENIR SE JOUE AU TRAVERS DES CHOIX QUE NOUS FAISONS, DES ATTITUDES QUE NOUS AVONS.

2.

Bien communiquez, informez et rassurez !



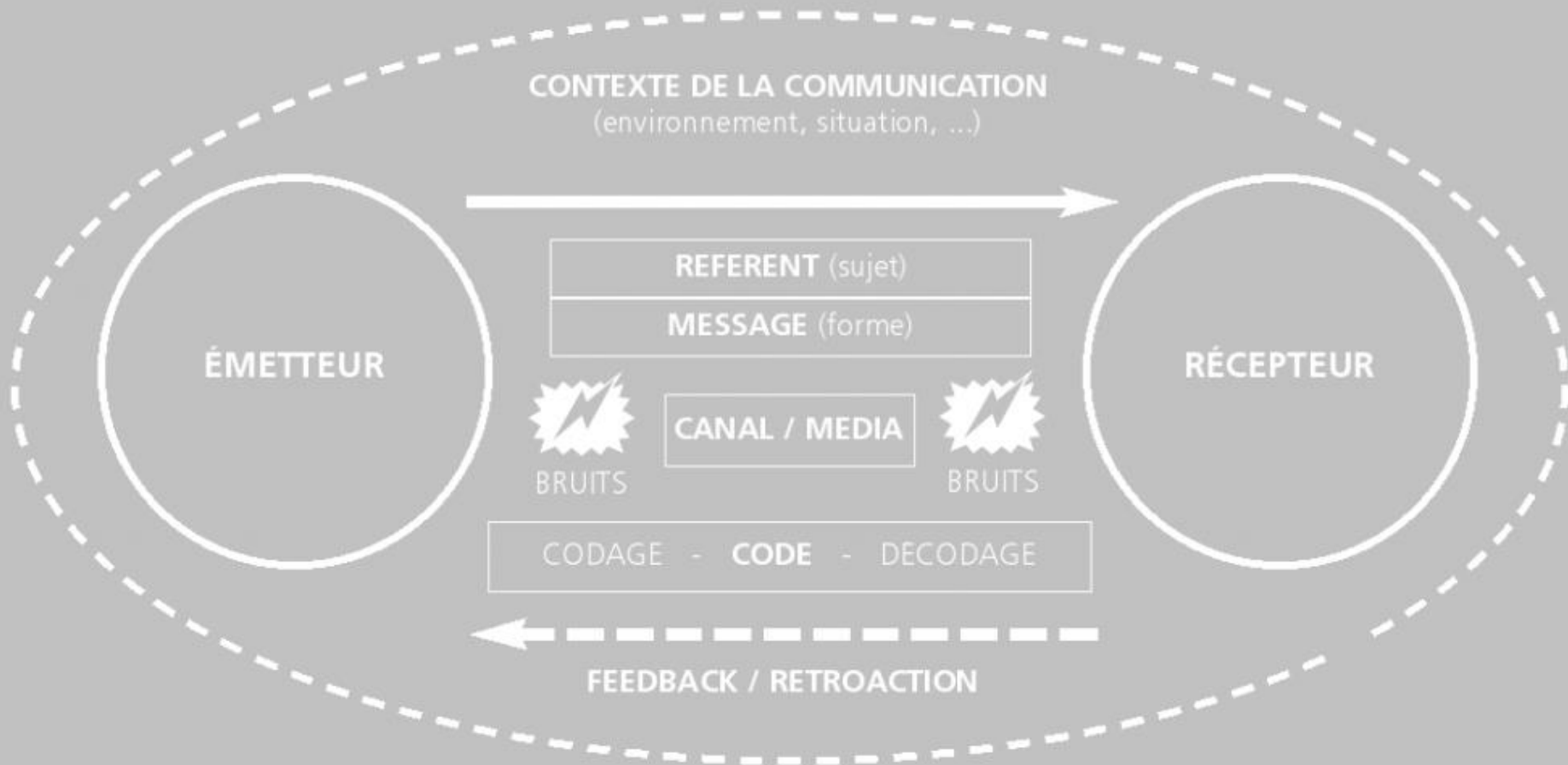
2.

Bien communiquez, informez et rassurez !

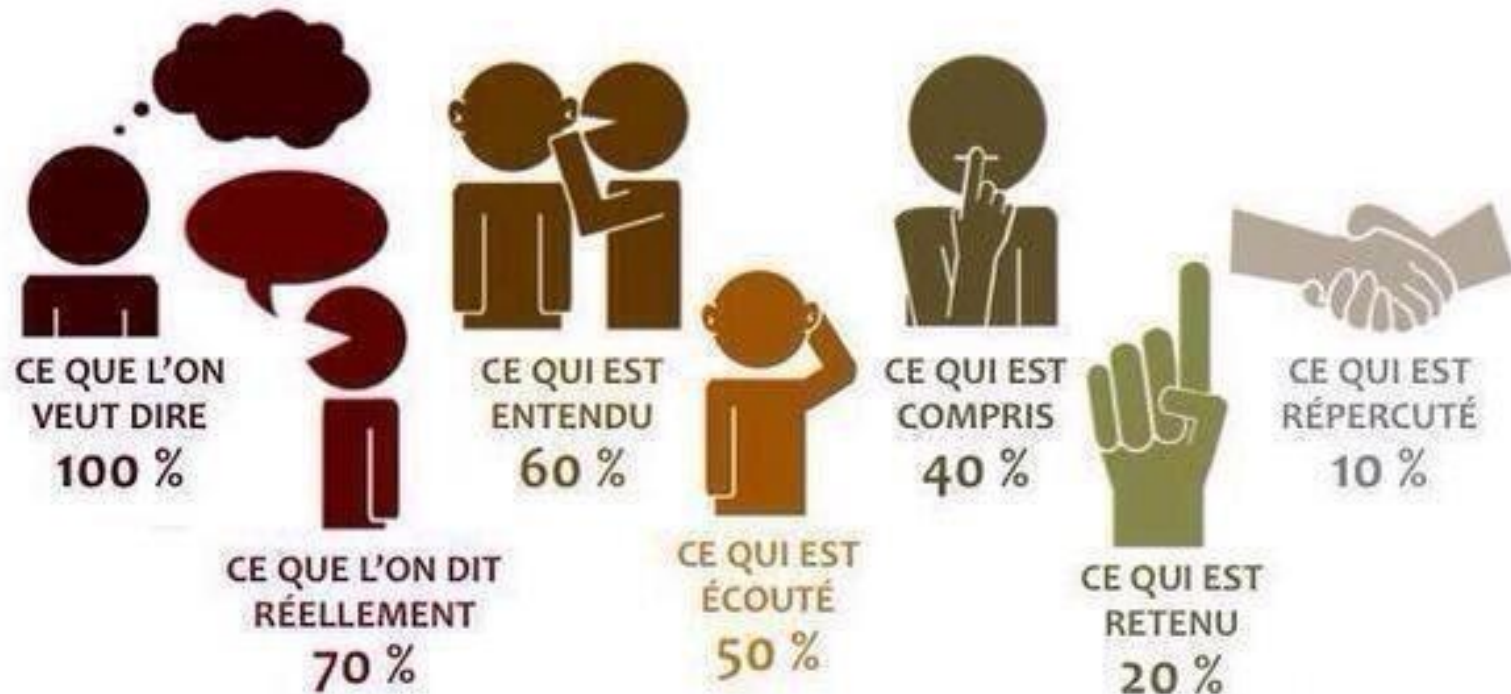
En cette période, votre communication doit avoir des objectifs multiples :

- **Eviter les incompréhensions et les confusions**, dues aux non-dits ou au manque de précision dans la communication,
- **Inciter à prendre du recul** et baser la communication sur des faits concrets, voire des rumeurs ,
- **poser les problèmes,**
- **écouter les avis,**
- s'assurer que l'ensemble de **l'équipe travaille de concert** pour atteindre des objectifs communs de sortie de cette situation ,
- **capitaliser sur les premières réussites** pour motiver les équipes et leur montrer que le succès est possible.

Le schéma de la communication

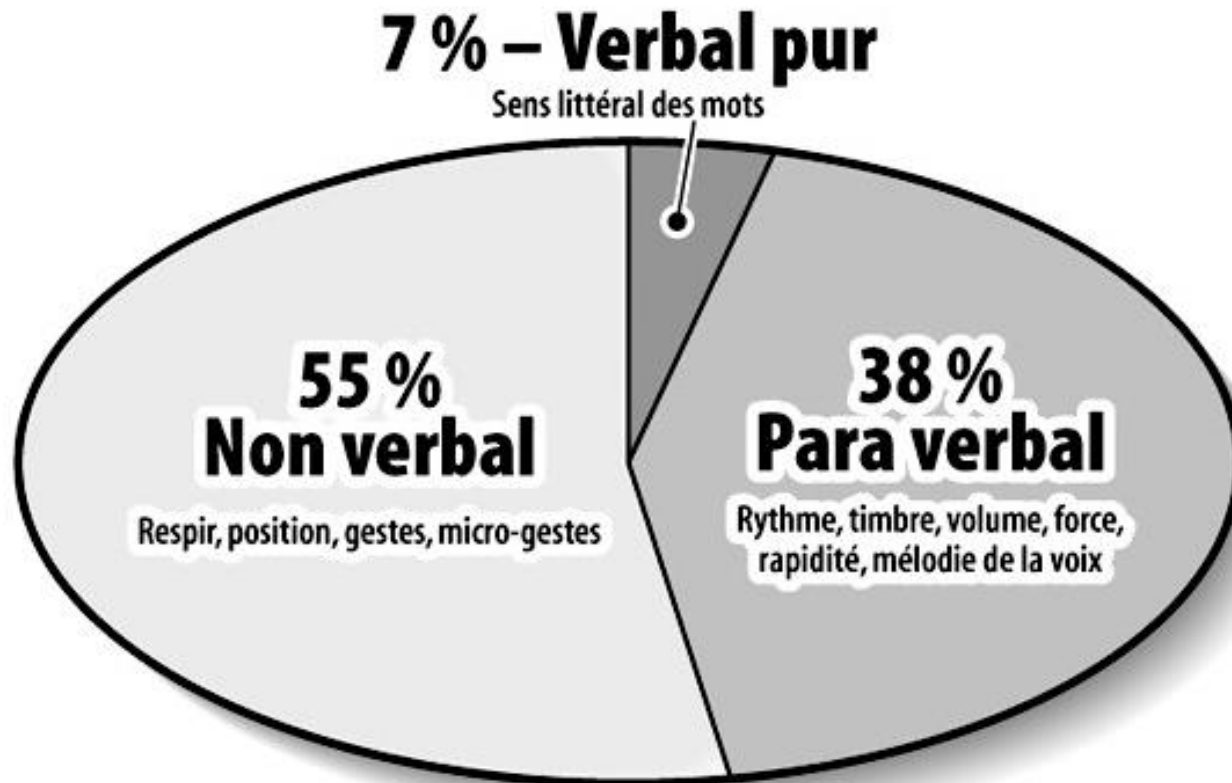


Transmettre un message



Plus de 90 % du message initial se perd !

Transmettre un message



93 % de la communication est non verbale

Transmettre un message

Pour s'exprimer de façon à être écouté et à être compris, il est important de:

- s'exprimer le plus **succinctement** possible
- s'exprimer de façon **claire et précise**
- utiliser un **langage accessible**
- avoir recours, au **langage non-verbal**
- obtenir un retour d'information
- et bien on n'oublie pas d'être à l'écoute et de comprendre et adapter le message à son interlocuteur



L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

ANALYSE DES RELATIONS

Il faut savoir qu'en psychologie, lorsque l'on parle des relations entre les personnes, on emploie un nom un peu barbare qui est l'analyse transactionnelle. Cependant, au travers de cette analyse, on identifie bien mieux et surtout on comprend mieux les relations entre les hommes.

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

La personnalité est constituée de plusieurs états appelés « Etats du moi »

En psychologie, le Moi, est l'être qui pense et qui réagit par un certain comportement aux comportements des autres aux différentes situations auxquelles elle a à faire face

En analyse transactionnelle, on parle « d'états du moi » au pluriel car nous avons plusieurs façons de réagir, penser et agir.

En effet, à certaines occasions, nous réagirons plutôt avec notre sensibilité, nos émotions, et à d'autres avec ce que nos parents nous ont enseigné et qui a forgé nos opinions, notre sens moral.

2.2

L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

LE PARENT

Transmet des valeurs morales, des jugements, des préjugés, des opinions, des notions de bien et de mal

LE PARENT NOURRICIER

Protège
Plaint
Défend

LE PARENT NORMATIF/ CRITIQUE

Autoritaire
Agressif
Dans le jugement

L'ADULTE

Pensée rationnelle
Objectif,
Esprit d'analyse et de déduction,
Logique.

L'ENFANT SOUMIS

Craintif
S'excuse /Soumis
Demande pardon

L'ENFANT LIBRE

Ne s'embarrasse pas
Créatif
« Petit futé »

L'ENFANT REBELLE

Conteste voire
Violemment

L'ENFANT

Intuitif
Exprime des émotions spontanées,
des sentiments

3.

« Parlez vrai »



3.

« Parlez vrai »

Lors des discussions, vous devez être attentif à :

- **Vous appuyer sur les éléments factuels** reconnus et acceptés de tous ou tout du moins d'une large majorité,
- **Vous exprimer avec honnêteté.** Reconnaître qu'on ne sait pas tout et qu'on partage une certaine inquiétude, renforcera le message de conviction.
- **Toujours mettre le discours dans la perspective des objectifs à atteindre.** Vos collaborateurs doivent sentir que tout va dans une direction clairement définie et que tout est fait pour atteindre les objectifs fixés,
- **Avoir un discours clair,** sans éléments perturbateurs et/ou polémiques.

4. Se Recentrez-vous sur les valeurs et le projet d'équipe pour traverser la crise



5.

Prenez soin de votre équipe, elle vous le rendra !



5.

Prenez soin de votre équipe, elle vous le rendra !

Le manager s'assure de maintenir des réunions d'équipe et s'assure ainsi du suivi des règles de fonctionnement lors des réunions.

- Ces réunions sont **des moments d'échange**, de dialogue, et jouent un rôle dans la communication important dans le maintien de la relation,
- elles permettent de prendre connaissance des avis des équipes et de **montrer l'importance que vous y portez**,
- en favorisant **l'expression des difficultés et des craintes**, elles permettent d'éviter une crispation,
- elles donnent l'occasion de **recentrer le débat sur les points importants**.

Réunissez votre équipe, pour discuter des sujets d'actualité. Lorsque cela est possible, parlez des solutions envisagées. .

ET pourquoi ne pas profiter de ce temps pour **faire des entretiens individuels...**

Donnez de l'énergie à vos équipes...

6.



Animateurs de vos Ambitions

6. Donnez de l'énergie à vos équipes...

Votre attitude : déterminée, dynamique, souriante,...

Votre discours volontaire, positif, rassurant, ...

Et une vision constructive, ouvrant des perspectives,
parlant de long terme, ...

7.

Continuez à faire confiance à vos équipes



8.

Préservez-vous !



**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION**



JUST SAY
**THANK
YOU!**



Authentis
Animateurs de vos Ambitions

101 avenue de Cannes – 06580
PEGOMAS
contact@authentis.net
09.77.92.16.69

Votre contact : Audrey Assemat