

Manager son manager, Développer une relation efficace avec sa hiérarchie

Objectifs de formation

- Développer une relation professionnelle efficace avec sa hiérarchie afin de mieux communiquer, faire entendre ses idées, gérer les priorités et faciliter la prise de décision.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les attentes et priorités de son manager.
- Adapter sa communication pour gagner en efficacité et en impact.

- Structurer ses remontées d’informations, alertes et propositions.
- Développer son influence sans lien hiérarchique.
- Préparer et conduire des échanges professionnels avec sa hiérarchie.

Durée : 01 jour - 07 heures

Mise à jour le : 28 septembre 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

595 €

Dates :

Le 15 Février 2027

Le 14 avril 2027

Le 24 Juin 2027

Le 23 Septembre 2027

Le 07 Novembre 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Managers, responsables d’équipe, chefs de service, coordinateurs et collaborateurs

Programme

Comprendre les attentes de son manager

- Identifier les attentes explicites et implicites de sa hiérarchie.
- Comprendre les contraintes, priorités et enjeux de son manager.
- Repérer les sources d'incompréhension dans la relation hiérarchique.
- Utiliser une cartographie des attentes pour mieux ajuster sa communication.

Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

- Aller à l'essentiel et transmettre les informations utiles.
- Structurer un point d'avancement en quelques minutes.
- Présenter une situation, un résultat ou une difficulté de manière synthétique.
- Utiliser un outil de reporting simple et efficace.

Alerter, proposer et obtenir une décision

- Faire remonter une difficulté sans se limiter au constat.
- Présenter les impacts et les risques.
- Formuler une proposition adaptée.
- Clarifier la décision ou l'arbitrage attendu.
- Utiliser la méthode « Alerte + Solution » dans des situations professionnelles concrètes.

Développer son influence auprès de son manager

- Identifier sa zone d'influence et ses marges de manœuvre.
- Savoir défendre une idée ou une proposition.
- Argumenter face à une objection ou un désaccord.
- Négocier une priorité ou demander des moyens.
- Utiliser une matrice d'influence pour passer de la réaction à l'action.

Préparer les échanges sensibles avec son manager

- Clarifier son objectif avant un entretien.
- Préparer ses arguments et anticiper les objections.
- Formuler une demande de manière constructive.
- Gérer un désaccord ou une décision difficile.
- S'entraîner à conduire un entretien stratégique à partir de situations réelles.



Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
