

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## Le manager coach

**Durée : 14heures (2 jours)**

### Profils des apprenants

- Tout public

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

## Objectifs pédagogiques

- Créer les conditions de la confiance
- Les Signes de reconnaissance : analyse et identification des points de progrès
- Faire des feedbacks apprenants
- Identifier les différences de perception des acteurs
- Identifier les comportements violents pouvant découdre des croyances
- Identifier les risques induits par la communication
- Comment éclaircir sa pensée et la pensée d'autrui
- Utilité et messages des émotions
- Lien entre émotion et besoins satisfaits et insatisfaits
- Identifier les émotions ressenties personnellement et modes de gestion
- Comprendre l'escalade pour mieux la désamorcer
- Identifier les systèmes de fonctionnement et son système préféré face au conflit
- Comprendre la matrice de Kilman et identifier sa préférence
- Gagner en agilité

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## Contenu de la formation

### 1) Adopter une posture d'ouverture :

- La fenêtre de Johari
- Les ressorts de la confiance
- Évaluer sa capacité à donner et recevoir des signes de reconnaissance positifs ou d'amélioration
- Techniques de feedback

### 2) Le cadre de référence :

- Définition : croyances, certitudes, convictions
- Le cadre de référence
- Liste des croyances et comportements violents en découlant

### 3) Les difficultés de la communication interpersonnelle :

- Les biais de la communication interpersonnelle
- Les biais cognitifs
- Le méta modèle

### 4) Les émotions :

- Fonctionnement
- Utilité
- Prise de conscience des émotions ressenties lors des événements conflictuels, pistes pour les réguler

### 5) Comprendre l'escalade du conflit :

- Le conflit comme source de progrès
- Le déclenchement du conflit et son escalade : schéma explicatif de l'escalade et des phénomènes en découlant

### 6) Les attitudes face au conflit :

- Identifier son attitude préférée
- Utilité des différentes attitudes selon les situations

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES  
Mobile : 06.08.66.11.06  
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

## Prix :

- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)