



CONFIANCE EN SOI – CONFIANCE MUTUELLE



Nous avons tous reçu durant notre jeunesse une certaine dose d’amour et de confiance de la part de notre entourage familial, personnel, et professionnel, qui contribue à notre confiance en soi. Nous sommes aussi soumis à des injonctions la plupart du temps inconscientes qui influent sur nos perceptions et nos comportements, et ainsi sur notre capacité à développer la confiance envers et entre les personnes, et donc de la performance collective.

La confiance ne se décrète pas, elle se construit pas à pas. Le rôle des managers est fondamental dans cette construction, notamment au grâce aux encouragements, qui doivent respecter certaines caractéristiques précises. La confiance mutuelle est un ingrédient clé de l’intelligence collective, et n’est pas un comportement toujours naturel et évident : elle doit donc elle aussi être créée, facilitée, développée grâce à une posture et des modes de management adaptés.

Cette formation, basée sur les principaux travaux de recherches scientifiques dans le domaine, vous fera mettre en pratique sur la base de vos situations professionnelles, et vous donnera des clés concrètes de mise en œuvre dans votre contexte.

Durée : 2 jours

Public : dirigeants, managers, chefs de projet, collaborateurs

Prérequis : aucun

Objectifs de la formation

- Comprendre les mécanismes de la confiance en soi
- Apprendre à développer sa propre confiance en soi, et celle des autres
- Comprendre les mécanismes de la confiance mutuelle
- Apprendre à développer la confiance entre les personnes



Programme de la formation

- Les 5 sources d'auto-efficacité (Albert Bandura) : mise en pratique au travers de cas concrets vécus personnellement. Débriefing des mises en application durant l'intersession en J2
- L'effet Pygmalion (Robert Rosenthal) : mise en pratique au travers d'un cas concret vécu personnellement.
- Bases d'analyse transactionnelle et messages contraignants (Taibi Kahler) : mise en situation par binômes, débriefing pour comprendre et faire évoluer ses modes de fonctionnement
- Les Forces de signature (Linlay / Peterson / Seligman) : découvrir ses forces, offrir des forces aux autres, comment mieux utiliser ses forces au quotidien, en situation professionnelle et personnelle.
- Conclusion – Mon premier pas pour demain

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, études de cas en lien avec vos activités, débriefings, apports théoriques. Pédagogie active, pédagogie inversée, pédagogie entre pairs, jeux sérieux.

Supports pédagogiques

Diaporamas, vidéos, jeux pédagogiques, ressources numériques, paper-board, ...

Mode d'évaluation

Quiz en fin de chaque journée.

L'animateur des formations



Ingénieur de l'Ecole Centrale de Lyon, Cyril Barbé a 28 ans d'expériences managériales dans l'industrie, le développement économique, l'entrepreneuriat, l'innovation, et la formation.

Il est coach, consultant et formateur certifié en leadership et management positif au travail, et en innovation pédagogique.

Conférencier, il enseigne également à Centrale-Supélec, dans le domaine du développement personnel et du leadership.

Informations pratiques

Coût session intra-entreprise : 4 000 € HT (hors frais de déplacements)

Contacts : cyril.barbe@apolloconseil.fr – 06 74 94 88 11 - www.apolloconseil.fr

Apollo Conseil est Organisme de formation avec une déclaration d'activité enregistrée sous le n° 53351018635 auprès du Préfet de Région Bretagne.