

# Créez votre parcours sur mesure



## Relations manager-collaborateur : face à face

- [Accompagner un collaborateur « sous l'eau »](#)
- [Accompagner un collaborateur contraint à changer](#)
- [Accueillir un nouvel embauché](#)
- [Aider un manager à s'affirmer devant son équipe](#)
- [Challenger les pratiques](#)
- [Changer de posture hiérarchique](#)
- [Co-définir un objectif de progrès](#)
- [Conduire un entretien de re-cadrage](#)
- [Conduire un entretien de recrutement : poser de vraies questions](#)
- [Conduire un entretien de séparation](#)
- [Créer les conditions de la réussite](#)
- [Déléguer](#)
- [Désamorcer un conflit larvé](#)
- [Dire « non »](#)
- [Donner du feedback quand ça ne va pas](#)
- [Donner du feedback quand ça va](#)
- [Donner le droit à l'erreur](#)
- [Encourager les initiatives](#)
- [Encourager un collaborateur à dépasser son stress](#)
- [Entretien annuel : faire le point sur l'atteinte des objectifs](#)
- [Faire réfléchir au lieu de faire à la place](#)
- [Favoriser l'équilibre vie professionnelle/vie privée](#) Nouveau
- [Filtrer la pression](#)
- [Fixer un objectif mesurable](#)
- [Gérer un conflit avec un collaborateur](#)
- [Manager agile : accompagner vs diriger](#) Disponible en mars
- [Ménager les susceptibilités](#)
- [Parler augmentation](#)
- [Penser et agir amélioration continue](#)
- [Préparer l'entretien annuel](#)
- [Provoquer la prise de recul](#)
- [Questionner pour faire bouger](#)
- [Réagir au langage non verbal](#)
- [Réagir devant l'abattement d'un collaborateur](#)
- [Répondre à une demande d'augmentation méritée](#)
- [Répondre à une demande d'augmentation non méritée](#)
- [Répondre à une demande d'évolution prématurée](#)
- [Résister au réflexe de la solution toute faite](#)
- [Responsabiliser sur l'atteinte des objectifs](#)
- [Retenir un collaborateur de talent](#)
- [Soutenir un collaborateur en situation personnelle difficile](#)
- [Stimuler la production d'idée](#) Nouveau
- [Tenir une position assertive](#)

## Relations manager-équipe

- [Accompagner un changement de cap](#)
- [Aider un manager à déléguer](#)
- [Canaliser les bavards en réunion](#)
- [Communiquer un message impopulaire](#)
- [Conduire une réunion d'équipe](#)
- [Conduire une réunion tendue](#)
- [Développer l'autonomie de l'équipe](#) (miser sur la confiance)
- [Développer le réflexe collaboratif](#)
- [Donner du sens au travail](#)
- [Donner le droit à l'initiative : entre cadre et souplesse](#)
- [Doper la créativité de l'équipe](#) Nouveau
- [Faire face à la rivalité entre 2 collaborateurs](#)
- [Faire face aux reproches de l'équipe](#)
- [Favoriser la gestion du temps au sein de l'équipe](#)
- [Féliciter l'équipe](#)
- [Gérer les plaintes de l'équipe](#)
- [Gérer un conflit entre deux collaborateurs](#)
- [Gérer un leader en réunion](#)
- [Imposer le respect au sein de l'équipe](#)
- [Intégrer un collaborateur handicapé](#)
- [Insuffler une culture de l'innovation](#)
- [Manager à distance](#)
- [Mobiliser autour des objectifs de l'organisation](#) Disponible en mars
- [Privilégier les échanges directs](#)
- [Rebondir après un 360° feedback](#) Nouveau
- [Reconnaître publiquement la contribution de chacun](#)
- [Relancer la motivation de l'équipe](#)
- [Relayer les informations de la direction](#)
- [Stimuler la transversalité](#)
- [Transformer les contraintes en opportunités](#) Disponible en mars

## Module interactif \*

- [Combattre les stéréotypes](#) Nouveau

\*Lien sur demande

## Nouveauté 2018

### Pour les collaborateurs

[S'organiser pour gérer ses priorités](#)  
[Faire respecter son agenda](#)  
[Adopter une posture « client d'abord » !](#)  
[Pratiquer un feedback ascendant](#)  
[Préparer son entretien annuel pour en être acteur](#)

#### Relations transverses/client

[Agir devant la résistance passive](#)  
[Asseoir son autorité](#)  
[Assumer ses choix face à la pression](#)  
[Défendre son équipe face aux critiques](#)  
[Faire avancer un projet sans pouvoir hiérarchique](#)  
[Faire respecter son mode de fonctionnement](#)  
[Réagir devant la mauvaise foi](#)  
[S'affirmer en transverse](#)

#### Relations avec son N+1

[Alerter son chef](#)  
[Concilier les attentes de deux n+1](#) (organisation matricielle)  
[Parler de ce qui ne va pas](#)  
[Remonter un problème à son n+1](#)  
[S'affirmer avec diplomatie](#)

#### Efficacité personnelle

[Changer d'approche quand « ça ne marche pas »](#)  
[Communiquer efficacement par mail](#)  
[Décider sous pression](#)  
[Développer son esprit positif](#)  
[Exprimer son désaccord face à un groupe](#)  
[Gérer ses priorités](#)  
[Lâcher l'opérationnel pour manager vraiment](#)  
[Réussir une présentation orale](#)  
[Se préparer à défendre une idée](#)  
[Solliciter le feedback de l'équipe](#)  
[Stimuler l'esprit « client d'abord »](#)  
[Trancher au risque de déplaire](#)  
[Traiter une objection contrariante](#)

Disponible en mars

## Disponibles sur tout type de support

#### Autour de l'entretien professionnel et de la mobilité

[Accueillir un collaborateur issu d'un autre métier](#)  
[Aider un collaborateur à définir un projet réaliste](#)  
[Amener un collaborateur à se projeter dans l'avenir](#)  
[Encourager un collaborateur dans son projet de départ](#)  
[Faire face aux incertitudes](#)  
[Donner du sens à l'entretien professionnel](#)

#### Autour du télétravail

[Aider un collaborateur à progresser](#) (miser sur l'accompagnement)  
[Organiser le télétravail](#) (l'opportunité d'une prise de recul)  
[S'engager dans le télétravail](#) (vision et posture)

## + de 100 modules disponibles



## + de 200 vidéos de mise en situation

## Disponibles en français et en anglais



contact@gymnasedumangement.com



01 53 25 05 23



33 rue La Fayette, 75009 Paris