

Programme de formation

Manager par la relation — parcours intra-entreprise

Parcours modulable de 1 à 3 journées — version du 4 juin 2026

1. Description de la formation

Ce parcours permet aux managers d'acquérir les bases d'un management centré sur la qualité des relations, au service de la performance de leur organisation. Il s'appuie, lorsqu'il existe, sur le référentiel managérial du client (charte du management, valeurs, modèle de leadership) pour mettre les pratiques managériales en cohérence avec la culture de l'organisation. Les apprentissages sont ancrés dans les situations réelles de travail des participants.

Le parcours se compose de trois journées modulables, mobilisables ensemble ou séparément :

Module	Fil conducteur	Capacités visées (extrait)
Jour 1 — Manager la relation	Qualité de la relation manager / managé	Échanges efficaces avec chaque collaborateur, écoute active, prise en compte des écarts générationnels et des émotions, négociation assertive
Jour 2 — Développer le pouvoir d'agir	Développement des compétences et coopération	Plan de délégation, fixation d'objectifs, feedback (méthode DESC), questionnement pédagogique, bonnes pratiques d'évaluation
Jour 3 — Manager le travail réel	Management du travail des équipes	Travail prescrit / travail réel, réunions en processus délégués, gestion des priorités, tenue du cadre, organisation du travail par l'équipe

2. Informations pratiques

Public	Managers et primo-managers. Jusqu'à 10 participants par groupe.
Prérequis	Être en position managériale.
Durée	7 heures par journée.
Modalités	Formation intra-entreprise, en présentiel dans les locaux du client.
Modalités et délais d'accès	Accès sur convention de formation conclue avec l'employeur. Délai d'accès indicatif : 2 à 6 semaines entre la signature de la convention et l'entrée en formation, selon le calendrier convenu. Convocation individuelle adressée à chaque participant avant la session.
Tarif	Tarification sur devis, selon effectif, nombre de modules et format. Conditions financières détaillées dans la convention de formation.
Accessibilité handicap	Nos formations sont accessibles aux personnes en

	situation de handicap. Le référent handicap est joignable via le formulaire de contact du site (https://hathacoaching.com). Contactez-nous en amont pour étudier ensemble les adaptations nécessaires.
Formateur	Formation animée par un formateur et coach professionnel, spécialiste du management, du fonctionnement des équipes et des organisations. Les compétences des intervenants sont définies et validées en amont par Hatha Coaching.
Contact	Informations et inscriptions : formulaire de contact du site (https://hathacoaching.com). Demandes et réclamations : formulaire qualité dédié, en bas de la page du programme (https://hathacoaching.com/formation-leadership-management.html#contact-qualiopi).

3. Objectifs pédagogiques du parcours

- Mettre ses pratiques managériales en cohérence avec le référentiel managérial et les valeurs de son organisation
- Améliorer la qualité et la performance des relations avec chaque collaborateur (écoute active, gestion des émotions, négociation)
- Mettre en œuvre une délégation développante : objectifs, suivi adapté, feedback, évaluation
- Favoriser la coopération et le développement des compétences au sein de l'équipe
- Manager le travail réel : priorités, réunions efficaces, tenue du cadre, organisation du travail par l'équipe

Les objectifs détaillés et le déroulé séquence par séquence de chaque module sont précisés dans la fiche programme du module, remise avec la proposition et annexée à la convention.

4. Méthodes et ressources mobilisées

Formation-action : les journées sont consacrées à l'analyse de situations issues de la réalité de travail des participants et à des mises en situation basées sur leurs expériences, avec un temps court d'apports théoriques. En complément optionnel, des ressources d'apports théoriques (modules e-learning, supports, vidéos) peuvent être mises à disposition en amont, selon le dispositif convenu avec le client. En fin de session, chaque participant établit son plan d'actions pour une mise en œuvre rapide et concrète.

5. Modalités d'évaluation

Auto-évaluation sur les objectifs en début et fin de session ; exercices pratiques et mises en situation permettant au formateur et à chaque participant d'évaluer ses progrès ; évaluation à chaud à l'issue de chaque module ; évaluation à froid de l'application des acquis environ 60 jours après la fin du parcours.

6. Sanction de la formation

Certificat de réalisation adressé au commanditaire et attestation de fin de formation remise à chaque participant, mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis.

7. Indicateurs de résultats

Sur l'ensemble du parcours (21 évaluations à chaud recueillies en 2026, au 3 juin 2026) : note moyenne de recommandation 8,2/10 · satisfaction moyenne 4,3/5 (88 % d'évaluations ≥ 4/5) · progression du niveau auto-évalué sur

la thématique : 2,9/5 à l'entrée → 3,9/5 à l'issue. Indicateurs consolidés sur le parcours, actualisés après chaque session et disponibles sur demande.