RESSOURCES HUMAINES

Annoncer une décision difficile à son équipe

Annoncer une décision difficile, surtout dans un contexte déjà tendu, est un exercice de haute voltige. Le poids d'une telle annonce peut heurter, braquer et cristalliser les tensions au sein d'une équipe. L'enjeu managérial est alors crucial. L'objectif de cette formation est de savoir communiquer avec méthode et empathie pour apaiser les inquiétudes induites par un changement non désiré et anxiogène, afin de préserver la cohésion et l'engagement de ses collaborateurs.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
2 jours 16 heures	**1 200 € HT** par stagiaire (inter)	**6 participants max.**	**En présentiel**

Objectifs

- Comprendre les phases émotionnelles et psychologiques vécues par les collaborateurs lors d'un changement
- Maîtriser les composantes du processus de communication et identifier les risques d'interférences ou d'échec liés au codage
- Construire un message clair, structuré et rassurant pour présenter une décision difficile
- Adopter une posture et un discours empathiques pour accompagner les équipes et gérer les réactions émotionnelles

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

Programme détaillé

1 Présentation des cycles et effets du changement sur les individus

- La courbe du changement (modèle de Kübler-Ross) : analyse des différentes phases traversées par les collaborateurs
  - Déstabilisation et choc de l'annonce
  - Phase de colère et de refus
  - Phase de dépressive (désorganisation personnelle, nostalgie, résignation)
  - Phase d'acceptation (réorganisation personnelle) et d'engagement
- Atelier d'échange : Les participants partagent en petits groupes des expériences de changement vécues et identifient les phases correspondantes sur les modèles présenté

2 Les Fondamentaux du processus de communication

- Rappel théorique : Le processus de communication (Émetteur, Codage, Message, Canal, Décodage, Récepteur).
- Focus sur l'importance du "Codage" (intonation, vocabulaire, gestuelle) et les risques de "Bruit / Interférences".

3 Construire son Message

- Apports méthodologiques : Les principes clés pour préparer son message.
- Guider sans anxiété, assumer les oppositions et répondre au besoin de participation

Atelier de travail en sous-groupes : Chaque groupe travaille sur un cas pratique (réel ou fictif) de décision difficile à annoncer.

Ils doivent répondre par écrit aux questions préparatoires :

- Quel est le niveau de changement (continuité ou rupture) ?
  - De quoi l'équipe a-t-elle besoin pour comprendre ?
  - Quels sont les gains et les pertes perçus ?

Suite du programme page suivante

Annoncer une décision difficile à son équipe

- Quels sont les générateurs d'inquiétude ?
- Quelles mesures d'accompagnement prévoir ?
- Qu'est-ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas ?
- De quelles contributions avez-vous besoin ?

4 Structurer et Délivrer son Discours Les étapes d'un discours convaincant

- Poser le contexte (état des lieux).
- Expliquer les alternatives étudiées et les opportunités offertes.
- Anticiper le sentiment d'inquiétude et annoncer les mesures d'accompagnement.
- Présenter le plan d'action, le rôle de chacun et l'enjeu commun.
- Prévoir des rendez-vous de suivi réguliers.

Mises en situation : Les participants volontaires présentent l'annonce préparée en atelier. Le groupe joue le rôle de l'équipe et donne un feedback constructif.

4 Apprendre comment anticiper / pacifier / canaliser un conflit en assurant des échanges constructifs.

- S'approprier les 4 étapes de la Communication Non Violente.
  - Découvrir comment dire les choses posément, sans heurt
  - Apprendre comment recadrer tout en évitant le conflit
  - Comprendre comment formuler avec tact et pédagogie
  - Comprendre comment asseoir sa légitimité
- Mises en pratique

Envie d'en savoir plus ? Contactez notre conseiller formation
Nicolas Weckerlin · 07 68 40 08 95 · nweckerlin@lesclesdelagestion.fr