FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Légitimité managériale : asseoir sa posture, décider et tenir ses positions

Un manager peut être nommé sans être reconnu. Les décisions sont rediscutées après la réunion. Certains collaborateurs s'adressent directement au niveau supérieur. Le manager hésite alors entre durcir sa position et chercher l'approbation de son équipe. Les deux réflexes l'affaiblissent. Deux jours pour asseoir une légitimité durable. Vous identifiez sur quoi repose votre crédibilité auprès de votre équipe et de votre hiérarchie. Vous vous entraînez à décider en situation incomplète à expliquer un choix impopulaire et à tenir une position contestée sans rigidité.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Managers récemment nommés responsables d'équipe en reconversion et encadrants dont l'autorité est régulièrement remise en question.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les sources de légitimité mobilisables dans sa propre fonction
- Analyser les situations où son autorité est contestée et leurs déclencheurs
- Prendre une décision et l'expliquer quand toutes les informations ne sont pas disponibles
- Tenir une position contestée par un collaborateur ou par le collectif
- Assumer une décision de la hiérarchie que l'on n'a pas choisie
- Ajuster sa communication pour aligner ses actes et ses annonces

03 Programme détaillé

M1 Sur quoi repose votre légitimité

- Le titre ne suffit pas
- Sources de légitimité liées à la fonction à la compétence et à la relation
- Attentes de l'équipe envers celui qui décide
- Effets des hésitations et des promesses non tenues
- Autodiagnostic des appuis et des fragilités de chacun
- Atelier : Chaque participant identifie ses trois principaux appuis de légitimité et la situation où ils lui font défaut.

M2 Décider et assumer

- La décision comme acte visible
- Prise de décision avec des informations incomplètes
- Distinction entre consultation concertation et décision
- Annonce d'un choix impopulaire et réponse aux objections
- Soutien d'une décision venue du niveau supérieur
- Mise en situation : Chaque participant annonce une décision impopulaire à un groupe qui conteste puis retravaille sa formulation.

M3 Tenir sa position sans se rigidifier

- Fermeté sur le fond souplesse sur la forme
- Réponse à la remise en cause publique en réunion
- Comportement face au collaborateur qui contourne la ligne hiérarchique
- Distinction entre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Retour sur une décision quand des éléments nouveaux apparaissent
- Cas pratique : Le groupe traite le cas d'un collaborateur expert qui conteste systématiquement les arbitrages techniques du manager.

M4 Construire sa crédibilité dans la durée

- La cohérence se vérifie au quotidien
- Alignement entre les annonces les exigences et les comportements
- Tenue des engagements et gestion des délais non respectés
- Reconnaissance d'une erreur sans perte d'autorité
- Positionnement vis-à-vis de sa hiérarchie et de ses pairs
- Atelier : Chaque participant formalise trois engagements de comportement à tenir sur les prochaines semaines.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr