

# Manager avec succès ses ex-collègues de travail

Réussir la transition de pair à manager

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

**1 595 € HT** par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Passer de collègue à manager n'est pas simple : comment affirmer son nouveau rôle sans rompre la relation ? Cette formation vous aide à poser les bonnes limites, clarifier les attentes et inspirer la confiance de votre ancienne équipe.

## Objectifs

- Adopter sa nouvelle posture de manager et définir sa feuille de route
- Trouver la juste distance avec ses ex-collègues pour établir de nouvelles relations professionnelles
- Affirmer sa légitimité managériale pour fédérer, responsabiliser et mobiliser son équipe

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

### Compétences acquises

Faire accepter son changement de posture et affirmer son autorité tout en évitant les pièges affectifs.

## À qui s'adresse cette formation ?

Nouveaux managers promus au poste d'encadrement de leur ancienne équipe

## Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

# Programme

## 1 Pendant votre formation

### Manager avec succès ses ex-collègues de travail

#### INTÉGRER LA POSTURE MANAGÉRIALE POUR CHANGER DE DIMENSION

- **Apprécier les enjeux d'un poste d'encadrement**
  - Outils : Les 5 axes de savoir-faire à maîtriser ; les 4 modes de management
  - Action : Diagnostic de mes atouts et points de vigilance en tant que manager
- **Déterminer une vision de manager**
  - Outils : Les 4 niveaux de décision ; la vision
  - Action : Formalisation d'un projet managérial pour moi et mon équipe
- **Challenge inter-équipes et formalisation des actions**

#### PRÉPARER L'ANNONCE DE MA PROMOTION POUR RÉUSSIR LA PRISE EN MAIN DE L'ÉQUIPE

- **Élaborer ma "feuille de route"**
  - Outils : Grille DORPIC du périmètre des fonctions ; feuille de route de la prise de poste
  - Action : Conception de mon argumentaire personnel : pourquoi moi ?
- **Exposer mon projet managérial à l'équipe / à mes ex-collègues**
  - Outils : Canevas de la réunion de lancement ; canevas des entretiens individuels préalables
  - Action : Simulation de ma première réunion d'équipe
- **Challenge inter-équipes et formalisation des actions**

#### TROUVER LA JUSTE DISTANCE RELATIONNELLE POUR GÉRER LES SITUATIONS DÉLICATES AVEC MES EX-COLLÈGUES

- **Associer cadrage et convivialité**
  - Outils : Attitudes d'écoute active ; outil SONCAS
  - Action : Exercices de communication : comprendre et convaincre
- **Anticiper les comportements hostiles de mes ex-collègues**
  - Outils : DESC ; savoir dire non
  - Action : Simulations d'entretiens avec d'anciens collègues qui essaient de déstabiliser leur nouveau manager...
- **Challenge inter-équipes et formalisation des actions**

## ÉTABLIR MA LÉGITIMITÉ MANAGÉRIALE POUR FÉDÉRER L'ÉQUIPE

- **Organiser la délégation**
  - Outils : Carte de la délégation ; les 3 clés de la motivation individuelle
  - Action : Mises en situation d'entretiens de délégation
- **Représenter mon équipe auprès de tiers**
  - Outils : Les 4 règles de la négociation ; le Vademecum des réunions efficaces
  - Action : Exercices de négociation
- **Challenge inter-équipes et formalisation des actions**

## Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

## Intervenants

**Alix SYNNEY**  
SEAL

**Valérie LEBOUTEILLER**  
Coach professionnelle et formatrice en leadership, management et développement personnel.

**Catherine CHARLIN TAVERNIER**  
Experte en BtoB, formatrice en management, relation client et communication.

## Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

## Détails de la session

Du 13 décembre 2027 au 14 décembre 2027 (2 jours / 14 heures)

Lyon

Du 13 décembre 2027 au 14 décembre 2027 **Lyon**

- 13 décembre 2027 ..... 9h00 – 17h30
- 14 décembre 2027 ..... 9h00 – 17h30