PARCOURS COMPLET 2027

Management 3.0

Le leadership relationnel qui transforme vos équipes

10 matinées	4 à 8	3 h	Certificat
de 4 h, sur 4 à 6 mois	participants par groupe	de coaching individuel	Capflow en fin de parcours

POURQUOI CE PARCOURS

On ne devient pas manager le jour où l'on en reçoit le titre

Un collaborateur qui décroche, une tension qu'on contourne depuis des mois, des dossiers qu'on garde parce que « ce sera plus vite fait » : aucun de ces problèmes n'est technique. Tous sont des problèmes de relation.

Les collaborateurs attendent du sens, de l'autonomie et de la reconnaissance. Le parcours Management 3.0 répond à ces attentes en plaçant l'humain au cœur de la performance : dix modules pour construire un leadership qui repose sur la qualité du lien plutôt que sur l'autorité de la fonction.

Ce parcours vous permettra de :

- Développer votre leadership et adapter votre style aux situations et aux personnes
- Motiver durablement votre équipe en créant un environnement favorable
- Accompagner le changement et gérer les résistances
- Résoudre les conflits avec des outils concrets et éprouvés
- Mener les entretiens clés du cycle de vie du collaborateur
- Gérer votre temps et vos priorités au quotidien

POUR QUI

Managers d'aujourd'hui et de demain

- Managers opérationnels qui veulent développer leur leadership
- Futurs managers qui se préparent à leur nouvelle fonction
- Chefs d'équipe qui veulent professionnaliser leurs pratiques
- Dirigeants qui souhaitent un management plus relationnel
- Responsables RH qui accompagnent la montée en compétences managériales

Prérequis : aucun. Une expérience de l'encadrement est un plus, pas une condition.

LE PROGRAMME

Les 10 modules du parcours

FONDATIONS 8 h

01 Identité et style de management

- Qui suis-je comme manager ?
- Quel est mon style de management ?
- Comment l'adapter selon le contexte ?

02 Communication et relations interpersonnelles

- Maîtriser la communication interpersonnelle
- Développer une (vraie) relation collaborative
- Comprendre et optimiser la dynamique d'un groupe

ACCOMPAGNER SON ÉQUIPE 12 h

03 Gestion des conflits et management situationnel

- Adapter son style aux situations et aux collaborateurs
- Identifier, prévenir et résoudre les conflits d'équipe
- Mise en pratique : études de cas et jeux de rôle

04 Motivation et gestion du changement

- Comprendre les sources de la motivation
- Accompagner les conditions et les phases du changement
- Gérer efficacement les résistances

05 Conduite par objectifs et délégation

- Définir des objectifs SMART et mobilisateurs
- Créer les conditions d'une délégation réussie
- Utiliser les bons outils de délégation

EFFICACITÉ PERSONNELLE 4 h

06 Gestion du temps et des priorités

- Identifier les voleurs de temps et prioriser l'essentiel
- Planifier efficacement et gérer les interruptions
- Équilibrer urgence et importance au quotidien

LE CYCLE DE VIE DU COLLABORATEUR 12 h

07 Entretien d'engagement

- Maîtriser la structure et le processus
- Adopter la bonne posture et développer son influence
- S'entraîner avec des simulations d'entretien

08 Entretien de développement

- Planifier et structurer le contenu
- Conduire des entretiens de développement efficaces
- Analyser des situations concrètes

09 Entretien de licenciement

- Connaître les types de résiliation et le processus légal
- Comprendre les enjeux et les conséquences
- Se préparer avec des simulations d'entretien

SYNTHÈSE COLLECTIVE 4 h

10 Conduite et animation de séance

- Gérer les personnalités et les rôles en réunion
- Favoriser l'échange et la cocréation
- Structurer et organiser une séance productive

NOTRE MÉTHODE

Pratiquer, appliquer, en reparler

- **Vos situations réelles :** des cas issus de votre quotidien et de celui des autres participants, pas de théorie abstraite.
- **Des mises en situation :** jeux de rôle et simulations pour s'entraîner en conditions réelles.
- **Des outils à emporter :** grilles, matrices et questionnaires utilisables dès le lendemain.
- **Un petit groupe :** 4 à 8 participants, pour que chacun travaille sur ses propres cas et apprenne des autres.
- **Le temps d'appliquer :** un module environ toutes les deux semaines. Entre deux modules, vous appliquez dans votre équipe, puis vous en débriefez en groupe.
- **Un suivi individuel :** 3 heures de coaching et un plan d'action personnel en fin de parcours.

ILS EN PARLENT

Ce qu'en disent les participants

> *« J'ai eu l'opportunité de suivre la formation leadership relationnel & Management 3.0 dispensée par Christian Second. Cette formation en petit groupe m'a permis de prendre du recul mais également m'a aidée à mieux accompagner les dynamiques individuelles et collectives. Au-delà des apports théoriques nécessaires, les échanges entre participants, les nombreuses mises en situation pratiques et l'expertise du formateur ont grandement contribué à rendre cette expérience à la fois stimulante et ancrée dans la réalité du terrain. Je recommande cette formation à quiconque en position d'encadrement et/ou d'accompagnement d'équipe souhaitant développer son leadership humain. »*

Gaëlle Bujard Godel — Directrice du pôle transformation et services supports, Fédération vaudoise des entrepreneurs

> *« J'ai eu la chance de suivre la formation animée par Christian, et honnêtement, c'est l'un des meilleurs formateurs que j'ai rencontrés. Sa manière d'expliquer, sa patience et sa passion pour le management rendent chaque session non seulement enrichissante, mais aussi agréable et motivante. Christian sait créer un climat de confiance où l'on se sent réellement accompagné et encouragé à progresser. Grâce à lui, j'ai pu développer de nouvelles compétences tout en prenant du plaisir à apprendre. »*

Ludovic Pereira — COO, Real Elec

VOTRE FORMATEUR

Christian Second

Fondateur et directeur de Capflow SA, « sculpteur de leaders ». Depuis plus de 20 ans, il accompagne des dirigeants et des managers de PME et d'institutions en Suisse romande.

- Coach professionnel certifié et consultant RH
- Chargé de cours à l'esg d'Yverdon-les-Bains (centre de formation pour la technologie et le management), dans les filières menant aux diplômes fédéraux
- Entrepreneur, à la tête de ses propres sociétés
- Spécialiste de l'intelligence émotionnelle appliquée au management

« Mon approche ? Transformer les concepts en actions concrètes. Chaque participant repart avec des outils immédiatement applicables dans son quotidien de manager. »

INVESTISSEMENT

Prix et modalités

Parcours complet — 40 h en groupe + 3 h de coaching individuel	**CHF 4'150.– HT**
Tarif anticipé — jusqu'à la date indiquée pour chaque session, environ deux mois avant le premier module	**CHF 3'950.– HT**
Formation intra-entreprise — pour votre équipe, chez vous ou chez nous, programme adapté à votre contexte	**Sur devis**

Prix par personne, TVA 8,1 % en sus (soit CHF 4'486.– TTC, ou CHF 4'270.– TTC au tarif anticipé).

Inclus dans le prix :

- La documentation de formation
- Le certificat Capflow, remis en fin de parcours
- 3 heures de coaching individuel, à utiliser dans les 18 mois suivant le début du parcours
- Café et croissants à chaque module
- L'accès au groupe d'entraide des anciens participants

CALENDRIER 2027

Trois sessions, un module toutes les deux semaines environ

Session	Dates (8 h – 12 h)	Tarif anticipé jusqu'au
Session 1	Jeudis 18.02, 25.02, 04.03, 15.04, 29.04, 13.05, 27.05, 10.06, 24.06 et mercredi 30.06.2027	15.12.2026
Session 2	Jeudis 22.04, 20.05, 03.06, 17.06, 01.07, 26.08, 09.09, 23.09, 07.10 et 28.10.2027	22.02.2027
Session 3	Mercredis 01.09, 15.09, 29.09, 27.10, 10.11, 24.11, 08.12.2027, 19.01, 02.02 et 23.02.2028	01.07.2027

Lieu : Capflow SA, Chemin de Budron C2, Le Mont-sur-Lausanne, à 15 minutes du centre de Lausanne. Parking sur place. Un module manqué peut être rattrapé dans une autre session en cours.

Annulation : sans frais 25 jours ou plus avant le début, 50 % de 24 à 9 jours avant, 100 % à 8 jours ou moins. Remplacement sans frais par un collègue. Voir les conditions générales.

INSCRIPTION

Trois étapes simples

1. **Un entretien découverte de 30 minutes, sans engagement :** réservez un créneau.
2. **Votre demande d'inscription en ligne**, avec le choix de la session, ou d'abord un devis si votre employeur doit valider : capflow-formation.ch.
3. **La confirmation de votre place et la facture** vous parviennent par e-mail.

Une question ? Parlons-en.

Christian Second · +41 79 353 69 72 · christian.second@capflow.ch · capflow-formation.ch