

# **CAPSULES MANAGEMENT**

**Janvier 2026**

## **CETTE NOUVELLE OFFRE**

est destinée à toutes personnes  
en situation de responsabilité,  
managers opérationnels, fonctionnels  
ou chefs de projets

## **POUR PLUS D'INFOS**

---

Mariette STRUB

06 26 05 42 30

[msdconseil.france@gmail.com](mailto:msdconseil.france@gmail.com)

## EXPRIMER UNE DEMANDE

Oser et savoir demander est une des compétences clés de l'assertivité. Elle suppose d'être clair(e), déterminé(e) et de savoir faire face à un éventuel refus.

## REFUSER

Oser et savoir refuser est une des compétences clés de l'assertivité. Elle permet de poser des limites, de se protéger et de se faire respecter.

## FAIRE DES FEEDBACKS

Adresser des feedbacks positifs permet aux collaborateurs d'être rassurés et valorisés. Les feedbacks négatifs sont utiles pour être alerté(e) et savoir comment progresser.

## REMOTIVER

La motivation est le carburant de l'engagement au travail. Il est primordial d'en comprendre les ressorts, de repérer lorsqu'il y a démotivation et de savoir remobiliser.

## OPTIMISER SON TEMPS

Optimiser sa gestion du temps commence par une analyse fine des gains et pertes de temps afin de déboucher sur un plan d'actions réalistes et efficaces.

## DELEGUER

La délégation est un des moyens pour responsabiliser ses collaborateurs à condition, toutefois, de le faire en respectant les règles de l'art.

## ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Le changement est, de nos jours, inévitable. Choisi ou imposé, il peut être source d'émotions désagréables, de croyances limitantes ou de résistances. D'où la nécessité de l'accompagner avec patience et discernement.

## GERER LES CONFLITS

Eviter le conflit est chose fréquente mais souvent délétère. Il est préférable pour garantir la santé et la sérénité des relations de reconnaître les signaux d'escalade et d'intervenir avec pertinence.

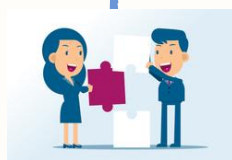
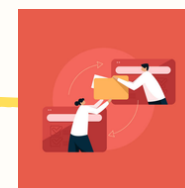
## SOUTENIR

La QVCT est un enjeu crucial aujourd'hui pour les entreprises. Il est donc essentiel pour tous managers de savoir repérer les signes de mal être et mener un entretien d'aide.

## RECADRER

Le recadrage est un exercice auquel peu de managers se plient volontiers. Pourtant, s'y soustraire expose à des risques bien plus difficiles à maîtriser.

# CAPLAB - 1 THEMES-OUTILS



## NEGOCIATION

Le jeu Rouge-Bleu est un serious game, inspiré du dilemme du prisonnier, situation expérimentale qui appartient à la théorie des jeux.

## ESTIME DE SOI

Issu des pratiques narratives, l'arbre de vie est une métaphore puissante pour renforcer l'estime de soi.

## CONNAISSANCE DE SOI

Le MBTI est un questionnaire de personnalité issu des travaux de Carl G. Jung sur les types de personnalité.

## AUTORITE

Manager une équipe suppose d'être au clair sur sa représentation de l'autorité et de prendre conscience de sa manière de l'exercer.

## COOPERATION

Le Synergomètre est un dispositif expérimental créé par R. Mucchielli. Il vise à développer la coopération.

## CREATIVITE

La créativité est une compétence psychosociale essentielle parce que, facteur de croissance. Elle permet d'anticiper les nouveaux défis en proposant des solutions innovantes.

## EMOTIONS

L'intelligence émotionnelle permet de créer un climat de confiance, de fédérer les équipes et de prévenir les conflits.

## EMPATHIE

L'empathie est une attitude essentielle à développer en tant que manager pour créer la confiance.

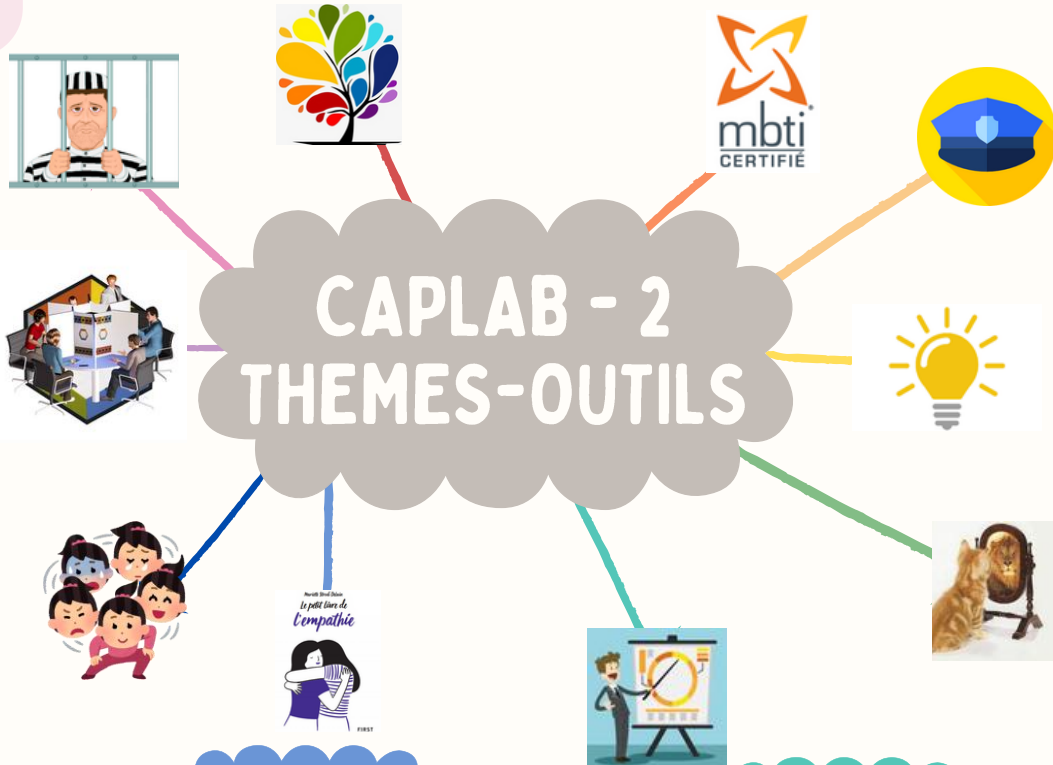
## PITCH

Le pitch est une présentation synthétique d'une activité, d'un projet ou d'une entreprise qui se veut impactante et convaincante.

## AFFIRMATION DE SOI

A travers un serious game, nous abordons les sujets de "l'économie de la relation", de l'affirmation de soi et des croyances limitantes.

# CAPLAB - 2 THEMES-OUTILS



## EXPRIMER UNE DEMANDE

Identifier ses freins, savoir préparer ses demandes, s'approprier le canevas de la demande assertive et savoir faire face au refus.

## REFUSER

Identifier ses réticences et ses peurs, savoir comment refuser et s'approprier le canevas du refus assertif.

## FAIRE DES FEEDBACKS

Comprendre l'intérêt du feedback, savoir exprimer un feedback (positif ou négatif), savoir faire face aux réactions de défense, le cas échéant.

## REMOTIVER

Repérer les signes de démotivation, connaître les leviers motivationnels et savoir mener un entretien de remobilisation.

## OPTIMISER SON TEMPS

Etablir un diagnostic de son organisation personnelle, en tirer les enseignements afin d'élaborer un Plan d'Actions de Progrès.

## DELEGUER

Comprendre les spécificités de la délégation et les conditions de succès. Savoir mener un entretien de délégation et mettre en place un plan de suivi.

## ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Etre sensibilisé(e) aux impacts du changement afin de mieux l'accompagner.

## GERER LES CONFLITS

Savoir repérer les signaux d'escalade pour déterminer quand et comment intervenir. Savoir mener un entretien visant la résolution d'un conflit.

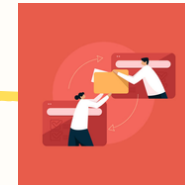
## SOUTENIR

Savoir repérer les signaux de mal être d'un collaborateur et mener un entretien d'aide.

## RECADRER

Savoir mener un entretien de recadrage avec bienveillance et fermeté

# CAPLAB - 1 OBJECTIFS



## NEGOCIATION

Comprendre et d'éprouver les ressorts de la confiance et les leviers pour mener des négociations constructives.

## ESTIME DE SOI

Honorer son leadership en se reconnectant à son parcours professionnel, en identifiant ses valeurs, ses compétences et ses projets.

## CONNAISSANCE DE SOI

Découvrir et comprendre ses préférences et celles de son équipes pour améliorer les relations et renforcer les synergies.

## AUTORITE

Comprendre la différence entre autorité et pouvoir, connaître les fondements de l'autorité légitime et identifier des pistes pour renforcer sa légitimité.

## COOPERATION

Prendre conscience des conditions de la coopération et développer ses compétences de coopération.

## CREATIVITE

Comprendre les facteurs de la pensée créative, connaître le processus créatif et animer une séance de créativité.

## EMOTIONS

Comprendre comment les émotions nous mettent en mouvement et prendre conscience des boucles Emotions-Pensées-Actions.

## EMPATHIE

Comprendre, expérimenter et développer ses capacités d'écoute et son empathie.

## PITCH

Connaître et s'appropriier les règles pour écrire un pitch, le délivrer avec aisance et conviction et répondre aux objections.

## AFFIRMATION DE SOI

Comprendre son rapport au "donner-recevoir" et ce sur quoi se fondent nos choix et décisions et d'identifier nos croyances limitantes.

# CAPLAB - 2 OBJECTIFS

