



PROGRAMME DE FORMATION

Ajuster sa communication managériale

OBJECTIFS DE FORMATION

Ajuster sa communication managériale pour faciliter la communication avec ses équipes, ses pairs, son manager et favoriser l'adhésion, la performance. Muscler son leadership, l'analyse de situations, anticiper les conflits, gérer les situations individuelles et collectives.

METHODES D'EVALUATION DES ACQUIS

Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active pour identifier le vocabulaire utilisé, l'orientation des décisions prises et l'explication de l'analyse de situation pour soi et les autres.

ACCESSIBILITE

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap pour toute demande d'adaptation me contacter

LIEU DE FORMATION

Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir)
A distance possible

PRE REQUIS

Aucun

PUBLIC

Toute personne ayant pris une fonction managériale ces 12 derniers mois ou accédant dans les 3 prochains mois à une fonction managériale.

DUREE

14 heures

DELAI D'ACCES

La mise en œuvre de la formation peut se faire sous un délai de 2 semaines

TARIF INTRA

2 400€ net de TVA

MOYENS PEDAGOGIQUES

Un test Photo de fonctionnement Interrelationnel

Partage de documents pédagogiques (word, powerpoint) entre chaque module pour intégrer, relire les concepts évoqués

PEDAGOGIE

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès.

Les échanges doivent permettre de travailler les besoins spécifiques du stagiaire et d'adapter la formation à son rythme.

Méthode interactive et structurée qui permet :

- D'identifier via le test PFI , son mode de fonctionnement et d'interaction sans stress et en situation de stress
- De clarifier l'importance de la « communication managériale »
- L'approfondissement des compétences sur l'analyse et l'intelligence de situations
- Le renforcement des techniques de communication verbale, non verbale. L'anticipation des conflits et la gestion des négociations
- L'approfondissement de la gestion du changement pour soi et ses équipes
- Ajuster sa posture managériale
- Mise en pratique et jeux de rôles à partir de cas imposés ou situations apportées par l'apprenants
- Simulation de réunions et d'entretiens

PROGRAMME DETAILLE

JOUR 1 matin

0) DEFINITION DE LA COMMUNICATION MANAGERIALE

1) LE ROLE DU MANAGER

- ✓ Les compétences managériales,
- ✓ Le leadership

2) UN MANAGER DES INDIVIDUALITES

- ✓ Découverte de son mode de fonctionnement via le test PFI (Photo de Fonctionnement Interrelationnel),
- ✓ Débriefing collectif de chaque test et chaque profil
- ✓ Appréciation des autres profils
- ✓ Interactions entre les profils
- ✓ Exercice collectif d'interaction entre le profil



JOUR 1 après-midi

3) MISE EN PRATIQUE DES CONCEPTS ABORDES LE MATIN

- ✓ Simulation binôme ou trinôme imposé par le formateur de 5'
- ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité de la communication et le dénouement de la situation
- ✓ interactions entre les profils

JOUR 2 matin

4) LA COMMUNICATION MANAGERIALE UN OUTIL DU CHANGEMENT

- ✓ Le stress réaction au changement
- ✓ Des objectifs SMART pour donner le cap, se doter les moyens et faire adhérer aux objectifs
- ✓ Les Risques PsychoSociaux pour soi et son entourage, les anticiper, les détecter, les traiter

5) LA COMMUNICATION UN OUTIL POUR FAIRE ADHERER ET PERFORMER

- ✓ SONCAS méthode de vente pour savoir présenter une idée et obtenir le plus d'adhésions
- ✓ Communication non violente, les outils pour s'exprimer de façon positive, maintenir l'écoute et accompagner le changement
- ✓ L'intelligence émotionnelle et situationnelle : savoir décrypter les réactions/non réactions, les mots/silences de ses interlocuteurs
- ✓ Bonne transmission du message : attitude non verbale, reformuler, synchroniser
- ✓ Exercice de reformulation positive

JOUR 2 après-midi

6) MISE EN PRATIQUE DES CONCEPTS ABORDES LE MATIN

- ✓ Simulation binôme ou trinôme à partir de cas proposés par les participants
- ✓ Les participants utilisent les outils, méthodes abordées depuis le début de la formation pour s'approprier la théorie et la pratique
- ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité de la communication et le dénouement de la situation en musclant le sens de l'observation de la communication verbale, non verbale

- ✓ Répondre clairement aux questions d'un prospect
- ✓ Expliquer le cadre d'une future collaboration
- ✓ Recadrer un client/partenaire/collaborateur
- ✓ Transmettre un message difficile
- ✓ Dire « non », un non acceptable
- ✓ Convaincre et faire accepter un nouvel objectif ou le changement à ses partenaires, équipes, pairs
- ✓ Reformuler pour comprendre le besoin et structurer sa réponse pour répondre à toutes les demandes
- ✓ Interactions entre les profils

LE PLUS DE CETTE FORMATION

Les exercices de mise en situation pour 70% du temps de la formation en appliquant les techniques étudiées