

Développer des communications efficaces et positives

Ce programme de formation fait partie du Cycle 1 des écoles du management. Il peut être suivi indépendamment des autres modules de ce cycle.

Publics concernés

Animateur d'une équipe, leader, pilote.

Durée de la formation

2 jours (14 heures)

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :

À l'issue du module, les participants disposeront des outils et des méthodes susceptibles de les aider à entretenir des relations positives et efficaces avec l'ensemble de leurs partenaires de relation.

Suivi et évaluation

Mode de suivi :

- Modalités de suivi propre à l'AFPI CVDL, inscrites dans une démarche qualité enregistrée auprès du DATADOCK

Evaluation :

- Attestation de capacité (en lien avec les objectifs du programme)

Méthode pédagogique et Encadrement

Méthode pédagogique :

- Études de cas
- Mises en situation
- Travaux de groupes et apports méthodologiques

Mode d'apprentissage :

- Formation en présentielle basée sur l'alternance de différentes modalités pédagogiques

Encadrement :

- Formateur expert

Moyens techniques et livrable fin de formation

- Attestation de formation

Lieux, dates et tarif de la formation

- Contactez-nous par l'intermédiaire de notre site internet :
- www.pole-formation-uimm-centrevalde Loire.com/

Contacts

Voir en bas de page les adresses et numéros de téléphone de nos sites de formation en Région Centre-Val de Loire.

Programme

1 - Mieux se connaître

- Comprendre les enjeux et les leviers d'une communication réussie
- Les principes de base de la communication interpersonnelle : les pièges
- Comprendre son fonctionnement relationnel et celui des autres
- Distinguer : perception, jugement, émotion
- Les leviers de la confiance

2 - Établir une relation efficace avec sa hiérarchie

- Se positionner dans la relation avec la hiérarchie
- Exprimer avec efficacité ses attentes, ses difficultés et ses points bloquants
- Exprimer des demandes claires
- Être force de proposition et développer sa capacité à convaincre

3 - Communiquer avec les membres de son équipe

- Distinguer consigne et demande : les exprimer.
- Formuler un objectif "SMART".
- Recadrer un équipier, traiter une erreur : utiliser l'outil DESC.

4 - Dynamiser sa communication d'animateur

- Rendre ses informations attractives et efficaces.
- Adopter un langage positif.
- Maîtriser les techniques relationnelles adaptées.

5 - Faire face aux situations délicates

- Analyser les situations difficiles pour les résoudre.
- Écouter, écouter et comprendre et le montrer : les techniques de reformulation
- Intervenir à bon escient en situation de conflit.
- Adopter des comportements préventifs des conflits