

Communication persuasive

Ce programme de formation fait partie d'une filière de formation de préparation au CQPM « **Technicien(ne) en Industrialisation et en Améliorations de Procédés** ». Il peut être suivi indépendamment des autres modules de la filière.

Publics concernés

Technicien d'atelier et ou personnel en processus d'intégration au sein d'un service méthode d'industrialisation.

Durée de la formation

2 jours soit 14 heures

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

L'objectif global est de permettre à chacun d'entretenir des communications efficaces et positives avec l'ensemble de ses partenaires de communication (collaborateurs, hiérarchie, homologues...)

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :

S'affirmer tranquillement dans toutes les situations dans le respect de soi et de l'autre

Gérer ses émotions

S'exprimer de façon persistante lorsque la situation le demande

Suivi et évaluation

Mode de suivi :

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

Evaluation :

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

Méthode pédagogique

- Autodiagnostic
- Mises en situation
- Apports méthodologiques
- A la fin des 2 jours, les participants rempliront une fiche synthèse de leurs points forts et de leurs points de vigilance qui devra les guider dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur plan de développement individuel

Mode d'apprentissage :

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

Encadrement :

- Formateur expert

Programme

1 - Construire la cohésion d'une équipe et s'affirmer dans un rôle de leader

- Elaborer la charte des pratiques relationnelles au sein d'un groupe
- Ce travail vise à doter les participants d'un outil susceptible de leur permettre d'affirmer tranquillement leur leadership face à une équipe dans un souci de coopération et de codécision. Le groupe de formation sert de groupe d'expérimentation.

2 - Reconnaître les 4 types de comportement

- Autodiagnostic de son style préférentiel
- Identifier les 3 conduites inefficaces
- Mettre en pratique les clés de l'attitude assertive

3 - Renforcer ses comportements assertifs

- Savoir répondre aux comportements de passivité
- Désamorcer l'agressivité de son partenaire de relation
- Repérer et gérer les manipulations

4 - S'affirmer tranquillement dans les situations quotidiennes

- Exprimer une critique constructive grâce au DECS
- Recevoir avec « élégance » une critique
- Oser dire non
- Oser exprimer une demande

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-centrevaldeloire.com/

Contacts

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