

## Communication Persuasive

Ce programme de formation fait partie de la filière de formation de préparation au CQPM Responsable d'équipe. Il peut être suivi indépendamment des autres modules

### Publics concernés

Chef de Service, Responsable opérationnel en lien direct avec le Comité de Direction (cadre, futur cadre, jeune ingénieur), Responsable de projet complexe (technique, organisation, industrialisation), Responsable de PME.

### Durée de la formation

2 jours (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 :

Instaurer la confiance

Établir un langage commun

Convaincre et faire adhérer

Conduire et accompagner un changement

### 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 méthodologique

#### 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

## Programme

### 1 - - Découvrir les différents styles sociaux

- Les principes de base du modèle
- Les 4 grands profils et leurs caractéristiques
- Identifier son style préférentiel spontané et celui de ses partenaires en dehors de tout jugement

### 2 - Construire la confiance et établir un langage commun

- Construire une relation de confiance avec ses partenaires
- S'adapter à l'autre et faire preuve d'ouverture et de bienveillance

### 3 - Développer son écoute active et sa flexibilité

- Comprendre et accepter les sentiments, les émotions et les pensées
- Développer sa flexibilité situationnelle et relationnelle
  - Convaincre sur la base des besoins fondamentaux de son partenaire et de leurs caractéristiques
- Changement et comportements défensifs : sortir du cycle « infernal » :
  - Reconnaître les comportements défensifs et les comportements à éviter
  - La démarche à suivre dans la gestion des tensions
- Aboutir à des échanges gagnant/gagnant
- Application à des cas concrets choisis par les participants.

### Lieux, dates et tarif de la formation

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