

Stage pratique de 2 jour(s)
Réf : DEI

Participants

Manager, responsable, dirigeant et toute personne amenée à prendre une décision.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2020 : 1450€ HT

Dates des sessions

CLASSE A DISTANCE

03 déc. 2020, 01 avr. 2021
30 août. 2021

PARIS

01 avr. 2021, 30 août. 2021

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

Prendre une décision et savoir la vendre

Cette formation vous présentera les différentes méthodes qui vous permettront d'analyser les obstacles qui s'opposent à vos prises de décision. Elle vous montrera aussi comment communiquer de manière efficace pour faire adhérer à vos choix.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Analyser ses freins et obstacles à la prise de décision
Identifier les critères décisionnels subjectifs
Se connaître pour s'affirmer dans ses décisions
Appliquer les outils et méthodes de prise de décision
Utiliser la bonne communication pour faire adhérer à ses décisions

1) Les obstacles et les freins à la prise de décision

2) Les deux facteurs et les deux variables indissociables

3) Le traitement de problème et la décision : individuel et collectif

4) Les outils et méthodes de prise de décision

5) La communication efficace pour faire accepter ses décisions

6) Plan d'action individuel

1) Les obstacles et les freins à la prise de décision

- Les enjeux d'une décision.
- Décider c'est choisir : les résistances au changement.
- Les freins personnels : les peurs, la culpabilité, la procrastination.
- Les obstacles émotionnels, perceptifs, culturels.
- Les "drivers" , l'estime de soi, l'image de soi, la confiance en soi.

Travaux pratiques

Autodiagnostic. Exercice sur la confiance. Partages d'expériences

2) Les deux facteurs et les deux variables indissociables

- La qualité technique, le degré d'acceptation, le temps et la confiance.
- Les critères de prise de décision.
- Les préférences cérébrales.

Travaux pratiques

Autodiagnostic sur les préférences cérébrales. Réflexion sur des cas concrets.

3) Le traitement de problème et la décision : individuel et collectif

- Les non-dits de la prise de décision et la prise en compte des attentes des personnes impactées.
- Les méthodes de la prise de décision.
- Le portrait du bon décideur : décider en fonction de sa personnalité.

Travaux pratiques

Réflexion avec l'outil 666 : 6 personnes, 6 minutes pour trouver 6 idées.

4) Les outils et méthodes de prise de décision

- Les règles et procédures du travail en équipe.
- Les styles de management et la prise de décision.
- Les méthodes créatives.
- La matrice de décision. Les votes.

Travaux pratiques

Exercice de prise de décision à prendre en utilisant les outils.

5) La communication efficace pour faire accepter ses décisions

- Les quatre styles de communication.
- La motivation et le partage de la décision : décider et assumer.
- L'efficacité de son expression orale : engagement, objectifs, assertivité et gestion du stress.
- La définition du plan d'action et la mise en oeuvre de la décision : déléguer et responsabiliser.
- L'intérêt de la décision pour le collaborateur, pour l'équipe, pour le client, pour l'entreprise, pour le manager.

Travaux pratiques

Autodiagnostic sur les styles de communication. Jeux de rôles : mises en pratique sur des situations types rencontrées par les participants.

6) Plan d'action individuel

- Le participant établira son plan d'action personnel.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

- Définition des objectifs et des axes de progression
- Les actions à mettre en œuvre et les délais.