

Stage pratique de 2 jour(s)

Réf : DHC

Participants

Tout collaborateur, manager, assistant devant diriger ou participer à la réalisation de projets ou travailler en transverse.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2018 : 1390€ HT

Dates des sessions

BORDEAUX

29 nov. 2018, 07 fév. 2019
02 mai 2019

BRUXELLES

06 déc. 2018, 31 jan. 2019
23 mai 2019

GENEVE

06 déc. 2018

GRENOBLE

29 nov. 2018, 31 jan. 2019
23 mai 2019

LUXEMBOURG

06 déc. 2018

LYON

29 nov. 2018, 07 fév. 2019
02 mai 2019

NANTES

22 nov. 2018, 07 fév. 2019
02 mai 2019

PARIS

06 déc. 2018, 03 jan. 2019
07 fév. 2019, 07 mar. 2019
04 avr. 2019, 02 mai 2019
06 juin 2019, 04 juil. 2019
22 août. 2019, 12 sep. 2019

TOULOUSE

29 nov. 2018, 07 fév. 2019
02 mai 2019

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

Développer des relations non hiérarchiques constructives

Etre un acteur constructif dans les relations transverses. Contribuer à la réussite des projets en réseau. Se situer et être force de proposition et de contribution hors hiérarchie. Comprendre rapidement les enjeux relationnels et s'intégrer au mode non hiérarchique des autres collaborateurs.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Être constructif dans les relations transverses
Faire le point sur son mode de communication
Transmettre et partager ses objectifs
Communiquer avec assertivité
Faire face aux situations conflictuelles

- 1) Communiquer de façon constructive
- 2) Définir et être porteur de ses objectifs
- 3) Mieux se connaître pour être plus efficace

- 4) Développer la confiance relationnelle
- 5) Chercher l'équilibre gagnant
- 6) Etre force de proposition en toutes situations

Travaux pratiques

Exercices, autodiagnostic, mises en situation et jeux de rôle.

1) Communiquer de façon constructive

- Emetteur/récepteur : se centrer en tant que responsable de la qualité de la communication.
- Faire le point sur son mode de communication.
- Les attitudes de la communication d'influence.
- Convaincre par des techniques d'argumentation.
- Utiliser les outils : écoute active, reformulation, questionnement, parler positif, présent et futur.

Exercice

Exercices sur l'écoute, les différents types de questions, le parler positif. Débriefing collectif.

2) Définir et être porteur de ses objectifs

- Clarifier les messages et les objectifs à atteindre.
- Savoir formuler un objectif SMART.
- Etablir un plan d'action.
- Se préparer à transmettre et à partager ses objectifs.
- Anticiper les freins à la réalisation des objectifs.

Exercice

Réflexions en commun et exercices sur la clarification des objectifs.

3) Mieux se connaître pour être plus efficace

- Prendre conscience de ses points forts.
- Faire le point sur son schéma relationnel.
- Maîtriser son impact et son image de marque.
- Développer la confiance en soi pour inspirer confiance.
- Cultiver la pensée positive.
- Gérer les signes de considération.

Exercice

Autodiagnostic. Test sur la connaissance de soi.

4) Développer la confiance relationnelle

- Comprendre les attitudes à éviter dans les relations non hiérarchiques.
- Reconnaître les comportements passif, agressif et manipulateur.
- Adopter des attitudes authentiques.
- Prendre une place constructive au coeur des enjeux.

Exercice

Jeux de rôles autour du soutien des objectifs.

5) Chercher l'équilibre gagnant

- La posture gagnant-gagnant. L'art du juste équilibre.
- Différencier intention et manifestation.
- Les positions de vie.
- S'affirmer avec assertivité.

Exercice

Tests de positionnement sur les positions de vie et sur l'assertivité.

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.
- 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.

6) Etre force de proposition en toutes situations

- Construire des relations gagnantes même dans les situations conflictuelles. Savoir dire non.
- Savoir différencier confrontation et conflit.
- Traiter les objections efficacement.
- Utiliser à bon escient la technique du disque rayé.
- Apprivoiser les émotions par la communication non violente.

Exercice

Simulations sur la base des problématiques rencontrées par les participants.