

Objectifs :

S'affirmer naturellement dans son rôle de manager
Développer ses qualités relationnelles auprès de ses équipes
S'affirmer par et dans la critique
Communiquer une décision en gardant la mobilisation
Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire
Développer sainement son pouvoir d'influence

Public concerné et prérequis :

Cadres et managers désireux de s'affirmer sereinement au sein de leurs équipes

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Qualification des intervenants :

Formation animée par un consultant spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo-projecteur, Paper-board,
Evaluation au début de la formation sur les attentes
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques
Exercices
Support de cours envoyé par mail

Durée, effectifs :

21 heures.

11 stagiaires.

Programme :

S'affirmer naturellement dans son rôle de manager
Les différents styles de management : prise de conscience de son propre style
Les éléments de communication qui influent sur le leadership

Les 3 attitudes qui diminuent votre influence
Les clés pour renforcer la confiance en soi dans son rôle de manager
Développer ses qualités relationnelles auprès de ses équipes
La pratique de l'écoute active
L'utilisation du silence pour stimuler le recueil d'informations
L'application du principe : "qui questionne dirige" et l'art de convaincre par la maïeutique
S'affirmer par et dans la critique
La distinction entre faits et opinions
La trame de formulation en 4 étapes
La trame d'acceptation d'une critique
Communiquer une décision en gardant la mobilisation
Les 4 modes de décision, caractéristiques, avantages et inconvénients
Le processus de recherche de consensus
L'annonce de décision : l'attitude «droit au but» et les critères d'une décision "bien" annoncée.

Traiter sereinement les objections et s'y opposer si nécessaire
L'accusé-réception
La logique additive du « et » pour introduire une contre-argumentation recevable
La trame du savoir dire non en 7 étapes
Les techniques complémentaires pour résister
Développer sainement son pouvoir d'influence
Les principes de la psychologie de l'engagement
L'argumentation à partir de la position de l'autre
Les stratégies d'influence complémentaires

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation tout au long de la formation
Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs
Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

Sanction visée :

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Délais moyens pour accéder à la formation :

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui

OUI

Tarif :

740,00 €

Taux de satisfaction de la formation :

87.45