

Oser s'affirmer

Ce programme de formation fait partie du Cycle 3 des écoles du management. Il peut être suivi indépendamment des autres modules de ce cycle.

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 (21 heures)

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :

Développer le potentiel individuel et collectif en communication interpersonnelle

Comprendre et adopter des mécanismes relationnels positifs.

Utiliser efficacement son intelligence émotionnelle

Mettre son savoir être et son savoir-faire au service du plan de développement individuel.

Mieux se connaître, s'accepter et prendre conscience des forces et fragilités en expression

Augmenter confiance et affirmation de soi et accepter le regard des autres

Désamorcer l'agressivité, faire face au stress et réagir positivement

Créer de l'inter - activité avec leurs interlocuteurs pour une communication authentique et assertive

Apprendre à reconnaître et maîtriser ses émotions

Améliorer ses points de fragilité

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 :

La pédagogie utilisée par l'équipe favorise la participation et suscite l'implication des participants par un lien permanent entre les thématiques abordées, les comportements et les outils à développer et le contexte des participants :

- Études de cas (réalisées à partir de situations concrètes)
- Mises en situation et entraînement
- Expérimentation terrain (pratique de l'audit)
- Partage d'expériences (en salle et sur site)
- Tests
- Travaux de groupes
- Apports didactiques et méthodologiques

Programme

- I - Identification des composantes mises en jeu dans la communication
- II - L'intelligence émotionnelle – Le stress : un allié
- III - Connaissance et affirmation de soi, L'assertivité
- IV - La communication en situation difficile

Ils auront acquis :

- Les techniques comportementales (corps-voix-émotions) favorisant : Ecoute-Disponibilité-Affirmation
- Les techniques de communication et d'animation (reformulation-Questionnement)
- Les principes premiers de la structuration de la parole et de l'argumentation

Ils se seront entraînés à :

- Être attentif disponible dans la relation
- S'adapter à des situations imprévues
- Trouver des solutions alternatives dans le cas de difficultés rencontrées en situation hostile

Ce qui permettra dans l'équipe :

- De créer de la confiance
- Ecouter les autres, les connaître et respecter leurs idées
- Développer la créativité et l'innovation
- Participer et savoir utiliser les points forts des partenaires
- De développer une communication Assertive pour :
 - Donner du sens
 - Susciter – déclencher – valoriser – motiver
 - Développer de la synergie
 - Sortir des stéréotypes et faire preuve d'adaptabilité relationnelle

D'oser être source de progrès et :

- Dépasser les résistances
- Être écouté, asseoir son autorité tout en partageant idées et expériences
- Savoir utiliser les tensions comme source d'idées – rechercher la relation gagnant-gagnant

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

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.