Communication persuasive

Ce programme de formation fait partie d'une filière de formation de préparation au CQPM « **Technicien(ne) logistique industrielle »**. Il peut être suivi indépendamment des autres modules de la filière.

Publics concernés

Agent Logistique et toute personne amenée à évoluer en Logistique de Production et /ou de Technicien Logistique.

Durée de la formation

2 jours soit 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 et établir un langage commun
- Convaincre et mobiliser
- Gérer les situations délicates du quotidien

Suivi et évaluation

Mode de suivi :

- Modalités de suivi inscrites dans une démarche qualité

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 méthodologiques.

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-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.