Développer ses talents de communicant

Ce programme de formation fait partie de la filière de formation de préparation au CQPM Responsable de secteur d'activités industrielles. Il peut être suivi indépendamment des autres modules.

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 (14 heures)

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

Enclencher ou réenclencher une démarche de travail sur soi pour asseoir, renforcer et consolider son autonomie et son identité de rôle. Développer des relations efficaces avec ses partenaires.

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :

- Développer son assertivité pour construire des relations efficaces
- Instaurer la confiance et adopter un langage commun
- Convaincre et faire adhérer (projet, changement)

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 :

- Développer son assertivité pour construire des relations efficaces
- Instaurer la confiance et adopter un langage commun
- Convaincre et faire adhérer (projet, changement)

Mode d'apprentissage :

Formation en présentielle basée sur l'alternance de différentes modalités pédagogiques

Encadrement :

Formateur expert

Programme

Le modèle relationnel :

- Identifier son style social et celui des autres
- Acquérir une méthode pour reconnaître les besoins d'autrui
- Adapter son langage et ses comportements à l'autre (jugement/description)
- Construire la confiance
- Les 4 principaux leviers de la confiance
- Comprendre et découvrir les sentiments, les pensées d'autrui
- Empathie et flexibilité
- Changement et comportements défensifs : sortir du cycle «infernal»
- Reconnaître les comportements défensifs et les comportements à éviter
- La démarche à suivre
- Traiter avec efficacité les situations de communication professionnelle

Apports :

Le modèle de la communication persuasive (Charles Osgood) : style social, confiance et empathie, flexibilité et processus de la communication constructive.

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.