



PILOTER SON EQUIPE AU QUOTIDIEN AVEC EFFICACITE

Renforcer sa posture avec le Process Communication

Programme

Préambule : avant la formation chaque participant répond à un questionnaire confidentiel afin de permettre une appropriation des concepts selon sa propre personnalité

Mieux se connaître afin de mieux s'entendre et se parler

- qu'est-ce que communiquer
- le modèle Process Com : les 2 postulats
- personnalité : types, spécificités de communication, structure, inventaire personnel
- matrice d'identification
- environnements préférés

Comment communiquer efficacement

- règle de communication
- modes de perception de l'environnement
- le bon canal de communication

Savoir motiver ses interlocuteurs

- besoins psychologiques
- comment satisfaire les besoins de chacun

Comprendre le stress de mon interlocuteur

- stress négatif
- la mécommunication

Déstresser mon interlocuteur

- soin de soi, langage et besoins psychologiques

Styles de management

- laisser-faire
- démocratique
- autocratique
- bienveillant
- le management individualisé

La prise de décision

- apprendre à faire le tour du propriétaire

Des tensions à la cohésion

- repérer la dynamique des conflits
- s'appuyer sur les différences
- piste de développement

Formation continue Décideurs

Objectifs

- En tant que manager, réussir à :
 - ↳ mieux se connaître et comprendre ses réactions & ses besoins
 - ↳ mieux comprendre les comportements & les motivations de ses collaborateurs
- Collaborer efficacement avec un panel de personnalités élargi
- Repérer les dérives relationnelles avant qu'elles ne dégénèrent
- Se sortir plus aisément des conflits
- Dénouer davantage de situations humaines complexes

Public concerné

- Dirigeant de cabinet d'expertise automobile
- Responsable technique de cabinet
- Responsable qualité de cabinet

Prérequis

Aucun

Méthodes et moyens pédagogiques

- Diaporama
- Tableau papier pour analyses en groupe
- Manuel pédagogique (exposés et exercices)
- Questionnaire d'évaluation

Attestation individuelle de fin de formation délivrée au participant à l'issue du stage

Animateurs

Nicolas VERRE
Spécialiste des outils de communication et des relations managériales

Effectifs

12 participants

Durée

2 jours (14 heures)

Lieu Toutes régions

IFOR2A Institut de Formation associée à l'Automobile
43, rue des Plantes – 75 014 PARIS

T. 01 45 40 81 92 – F. 01 40 09 01 23

ifor2a@anea.fr – www.anea.fr/ifor2a

SASU au capital de 150 000 € - RCS Paris 497 640 441 00018

N° de déclaration d'existence : 11 75 368 04 75