

PRESENTATION DE LA FORMATION : FEDERER LES EQUIPES POUR REUSSIR SON PROJET D'ENTREPRISE EN S'APPUYANT SUR LES OUTILS DE LA PROCESS COMMUNICATION®

OBJECTIFS ET ENJEUX	<p>Cette formation permet de renforcer son efficacité relationnelle</p> <p>A l'issue de cette formation, les participants seront capables :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De mieux comprendre leur fonctionnement et celui des autres pour développer une approche bienveillante vis-à-vis de soi et de ses interlocuteurs. • D'adapter leur communication au profil de leurs interlocuteurs pour renforcer l'efficacité de la relation. • D'anticiper et gérer les comportements sous stress pour restaurer une communication efficace dans les situations tendues. • D'anticiper et prévenir les situations conflictuelles dans leur équipe. • De renforcer la motivation de leurs collègues ou collaborateurs.
COMPETENCES ACQUISES	<ul style="list-style-type: none"> • Meilleure connaissance de son fonctionnement et de celui des autres • Gestion de ses comportements sous stress • Capacité de restaurer une communication efficace • Gestion des situations conflictuelles dans les équipes
DURÉE	<ul style="list-style-type: none"> • 4 jours
PUBLIC	Cette formation s'adresse aux dirigeants, aux managers, aux collaborateurs impliqués dans des relations humaines transverses
PRÉ REQUIS	Aucune connaissance préalable spécifique requise
CONTENU	<p>Découvrir les outils de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un outil pour communiquer : la Process communication® • Les perceptions du monde et les personnalités • Les profils de personnalité • Les différents modes de fonctionnement <p>Prévoir les comportements de "mé-communication"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les trois degrés de "mé-communication" • Leur manifestation • Les mécanismes d'échec <p>Communiquer pro-activement dans une équipe</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Des canaux de communication adaptés à chacun • Les zones de confort et les zones d'effort <p>Nourrir ses besoins et motiver ses contributeurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse des différents types de besoins • L'identification des ressorts de motivation <p>Définir l'environnement préféré des contributeurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'axe des objectifs et l'axe de la relation • Les quatre environnements préférés <p>Repérer le style de management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les styles de management • L'adaptation du management au profil du collaborateur
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	<p>La pédagogie s'appuie sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une alternance d'apports, d'ateliers et d'échanges avec les participants en groupe de pairs • Des mises en situation basées sur les cas apprenants • Un plan d'action personnalisé • Un formateur certifié à l'outil Process Communication ®
FORMATEUR	Formateur certifié Process Communication
MODALITÉS D'ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> • Autodiagnostic • Mise en situation • Compréhension du modèle et des outils • Évaluation et débriefing « à chaud » de l'action par le formateur et de progrès du participant en lien avec ses objectifs.
NIVEAU DE PERFORMANCE	<p>100 % des bénéficiaires très satisfait et satisfait par la formation (ITEMS objectifs et attentes atteints, méthode et technique utilisées, animateur, exercices pratiques, équipements, documentation) (Recueil des données du 01/01/23 au 09/11/23)</p>
ACCESSIBILITÉ HANDICAP	<p>Pour les publics handicapés, une étude d'adaptabilité sera réalisée lors de la planification de la formation.</p> <p>Les conditions d'accueil dans nos locaux sont adaptées aux personnes en situation de handicap.</p> <p>Notre organisme ne dispense pas de formation pour les personnes malvoyantes et/ou malentendantes</p>

PRIX	Le tarif de la formation est communiqué sur devis
DÉLAI DE RÉPONSE	Nous nous engageons à vous répondre sous 72h, et à planifier la formation dans un délai de 2 mois à compter de votre validation.
MODALITE D'ACCES	Nous contacter par mail pour un entretien préalable
CONTACT	Métaphormance : Champ Redel – Le Parc Montaly 13B route des Bois – 38 500 VOIRON Franck BERTHOLIO : franck.bertholio@gmail.com 06-80-23-31-30