

F04 - La communication managériale : La clé de la réussite

Aujourd'hui, la communication en entreprise est bien plus qu'un élément clé à la réussite : elle est indispensable.

Amener son équipe vers un but précis, se faire comprendre, comprendre, être compris, s'adapter, gérer les conflits, informer... la communication est partout. Bien utilisée, elle est source de motivations, mal utilisée, elle est source de frustrations et conflits.

La maîtrise de la communication est un art, cela s'apprend.

Dans cette formation, vous apprendrez les principes et les clés d'une bonne communication.

Vous découvrirez et apprendrez à utiliser les outils et techniques essentiels pour maîtriser cette compétence et en faire un outil puissant dans votre parcours managérial.

Durée: 21.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne susceptible d'accéder à des fonctions d'encadrement fonctionnel ou hiérarchique

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Nous accordons une attention toute particulière à l'accès de nos formations aux personnes présentant un handicap. Veuillez nous contacter pour que nous ajustions l'organisation et le contenu de la formation contact@akanup.com

8 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants

Objectifs pédagogiques

- Connaître les outils de base de la communication
- Utiliser les outils d'analyse, d'influence et de persuasion
- Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle pour de meilleurs échanges
- Connaître les techniques de gestion de conflits

Contenu de la formation

- Les clés d'une communication réussie
 - Connaître les clés de l'écoute
 - Savoir s'adapter en toute situation
 - Connaître les clés de la prise de parole en public
 - Connaître les clés de la retransmission d'information
- Améliorer sa communication
 - Ecouter, questionner, cadrer, reformuler
 - Savoir traiter les erreurs
 - Reconnaître les principes clés du manager (responsabilité/intégrité/sincérité)
 - Savoir influencer avec intégrité et utiliser le pouvoir de la persuasion
- Savoir s'affirmer
 - Savoir être assertif
 - Savoir dire non et imposer ses limites
 - Gérer l'estime de soi (confiance en soi, image de soi, amour de soi)
 - Savoir recadrer en 3 étapes
- Gérer les conflits
 - Savoir reconnaître un conflit
 - Savoir prévenir, gérer et résoudre un conflit
 - Savoir se comporter face à un conflit
- Comprendre et utiliser l'intelligence émotionnelle
 - Connaître et maîtriser ses émotions
 - Maîtriser l'intelligence émotionnelle
 - Identifier les différentes formes d'intelligences
- Comprendre et utiliser l'intelligence relationnelle
 - Identifier les schémas "Victime/Persécuteur/Sauveur"
 - Utiliser la responsabilisation
 - Savoir établir une relation égalitaire par l'analyse transactionnelle
 - Savoir utiliser les biais cognitifs et les relations gagnants / gagnants

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Intervenants expérimentés en management industriel et certifié en coaching professionnel

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Livret d'entraînement.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Exercices de réflexion sur ses pratiques.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix : Sur devis