

LANGUES

MICRO INFORMATIQUE / WEB

MANAGEMENT D'ÉQUIPE / COMMUNICATION

RESSOURCES HUMAINES

FORMATION MÉTIER C.H.R.

AUDIT / CONSEIL

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES RELATIONNELLES POUR MIEUX COMMUNIQUER ET CONVAINCRE

Objectifs :

Développer son assurance et ses capacités relationnelles: écoute, assertivité, argumentation, pour mieux convaincre et être efficace dans son rôle de Manager

Personnes concernées :

Personnel d'encadrement, commerciaux qui souhaitent développer leur efficacité relationnelle, commerciale et managériale

Méthode Pédagogique :

Active et participative. Entretien préalable pour définir des objectifs adaptés au profil du stagiaire. Alternance d'apports théoriques et analyse de situations concrètes rencontrées par les participants. Exposés théoriques et jeux de rôle, simulations professionnelles, avec mise oeuvre de moyens audiovisuels (en accord avec les participants)

Évaluation :

Exercices pratiques, simulations. Questionnaire. Remise d'une attestation de stage

Programme :

Il sera établi d'un commun accord entre notre consultant et le / les participants qui définiront ensemble les objectifs du stage selon les axes suivants :

Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Les différents modes comportementaux
- Profil de personnalité
- Profil de poste
- Analyser les freins à une bonne communication
- Définition du plan d'action personnel avec des objectifs de progrès en terme de performance et de compétences

Optimiser la communication interpersonnelle

- Être soi-même
- Gérer le stress
- Développer son assertivité
- La communication verbale et non verbale
- Écoute active et empathie
- Méthode d'analyse : Analyse transactionnelle, PNL
- Prendre la parole en public
- Animer des réunions

Perfectionnement au rôle de Manager

- Votre style de management
- Le rôle du Manager : valoriser le potentiel humain
- Les attitudes du Manager face aux différents profils de collaborateurs
- Développer vos compétences managériales

Perfectionnement à la négociation commerciale

- Profil de votre personnalité
- Psychologie et techniques de vente
- Les clés d'une négociation réussie

Gérer les situations problèmes

- Les outils d'analyse d'un conflit
- Gérer efficacement la situation
- Traiter les objections avec pragmatisme
- Mettre en oeuvre des mesures concrètes

En option Module de suivi : 2 sessions de 3 heures (6h)

Durée : 3 jours
21 heures