



Taux de satisfaction

100%



Nombre de participant

39



Taux d'abandon

0%

Mise à jour des données chaque année en septembre

Prérequis:

- sans prérequis

Profil des candidat(e)s:

- Directeurs
- Jeunes managers ou managers plus expérimentés souhaitant consolider leurs pratiques.
- Demandeurs d'emploi / Salarié(e)s



Objectifs généraux :

- Etre capable d'améliorer sa communication interpersonnelle pour instaurer des relations constructives et prévenir les tensions.
- Etre capable de créer un climat permettant de favoriser la performance.



Durée et déroulé

- Durée : 21h.
- Horaires de la formation : 9h à 12h30 - 13h30 à 17h00



Modalité d'accès à la formation:

- Formation toute l'année. Délais de 3 semaines*, ou moins sur demande.



**Délais et Durées indicatifs et ajustables en fonction des besoins et des personnes;*

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations et d'accompagnement veuillez-vous rapprocher de notre référente handicap:

Elonie Martinez: accessibilite@inova-campus.com.



Tarif:

Tarif pour le/la candidat(e) : 525€TTC pour 3 jours, soit 175€ TTC par jour
Organisme de formation exonéré de TVA selon l'article 261-4-4°a du CGI. Prix net de taxe.



Si vous souhaitez des informations plus détaillées sur les financements et les prises en charge, veuillez contacter notre organisme. Devis sur demande auprès de notre centre de formation:

contact@inova-campus.fr - 07 60 31 78 33 - 04 84 98 02 71

101 rue Auguste Baron, 13500 Martigues

Programme:

Jour 1

Maintenir la communication et la motivation: Analyser les basics de la communication (Merhabian) / Identifier les besoins et les comprendre (Pyramide de Maslow) / Donner de la reconnaissance pour motiver

Animer les temps individuels efficacement: Apprendre à faire une remarque
Savoir recadrer et préparer l'entretien / Apprendre à déléguer;



Jour 2

Mieux se comprendre avec la Process'Communication: Les 6 personnalités de Process'Communication / Décoder les interactions et apprendre à les utiliser / Reconnaître les personnalités de nos équipiers et utiliser le bon canal. Mise en pratique.

Jour 3

La Process'Communication pour gagner en motivation: Identifier les besoins psychologiques et les phases pour remonter en énergie/ Reconnaître un état de stress et les scénarios d'échec de chaque personnalité. Mise en pratique.

Moyens pédagogiques et techniques: Présentiel, des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques.. Des ateliers de réflexion en groupe réalisés, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées
Les outils et postures seront travaillés, grâce à des jeux de rôle, d'études de cas, de tests et d'entraînements, puis débriefés. Des moments de réflexion individuelle et des partages d'expériences permettront un travail en codéveloppement Quizz en salle. Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation. Questions orales ou écrites (QCM).
·Mises en situation/jeux de rôles.

Evaluation:

Evaluation des acquis en cours + en fin de formation et délivrance d'une attestation des acquis.

