



Renforcer notre crédibilité collective

Public	Tout groupe professionnel qui souhaite améliorer leur communication relationnelle
Prérequis	Non
Effectif	Effectif maximum : 10 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Les points forts : <ul style="list-style-type: none">. Des fiches memo pratiques. Des mises en situation tirées de vos expériences et cas pratiques proposées. Une approche qui s'appuie sur les outils de l'analyse transactionnelle
Objectifs	On peut préciser les objectifs : <ul style="list-style-type: none">• D'évolution : (d'impact) <i>Construire des relations saines durables constructives</i>• Pédagogiques :<ul style="list-style-type: none">• Rechercher l'efficacité dans nos communications collectives (salariés, direction)• Définir et s'approprier des outils pour mieux communiquer ensemble (écrit et oral)
Contenu de la formation	Programme détaillé : 1 jour Matin Séquence 1 : Diagnostiquer notre communication <ul style="list-style-type: none">. Décrypter les styles, les valeurs. Les écueils, pièges dans la communication* Exercice : décrypter les faiblesses de communication d'une histoire vécue par un groupe Séquence 2 : Poser le cadre pour une communication collective efficace <ul style="list-style-type: none">. Poser le cadre et les zones de hors-jeux. Définir les conditions d'un contrat de confiance* Définir votre contrat relationnel Après midi Séquence 3 : Définir et défendre ses propositions <ul style="list-style-type: none">. Définir des objectifs communs. Argumenter ses propos* Exercice : structurer ses arguments. S'approprier les qualités des écrits professionnels* Cas pratique : définir une grille d'auto-évaluation des écrits Séquence 4 : Traiter les objections avec assertivité <ul style="list-style-type: none">. S'entraîner à répondre aux objections avec maîtrise de soi



	<p>* Jeux de rôle : deux parties se confrontent, un groupe observe et formule son feedback aux deux parties</p>
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none">• exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés,• Supports pédagogiques• Matériel de vidéo projection <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none">• Active, Interrogative, Démonstrative, Expérientielle, Transmissive <p>Modalités :</p> <p>Présentiel ou à distance</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.</p> <p>Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.</p> <p>Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Après cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Repérer vos difficultés et travailler collectivement à de meilleures méthodes• Adopter de nouveaux modes de fonctionnement dans votre communication
Durée	<p>Durée totale : 1 jour (un format Intra peut être étudié sur demande)</p>
Dates	
Lieu(x)	<p>Salle de formation à définir ou à distance</p>
Coût par participant	<p>Tarif inter : 960 HT € - Tarif intra sur demande</p>
Accessibilité	<p> Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap</p>
Responsable de l'action, Contact	<p>Chéret Sabine sabine.cheret@artisandulien.fr 06 79 50 30 01</p>
Formatrice	<p>Chéret Sabine consultante coach formatrice, plus de 20 ans de pratique en recrutement</p>
Suivi de l'action	<p>Émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage</p>



Évaluation de l'action	Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, formulaire</i>) Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (<i>recommandée</i>). Après 3 mois ou 6 mois.
Pour aller plus loin	L'organisme de formation reste à l'écoute des besoins des apprenants et répond à leurs questions à l'issue de la formation. Des orientations seront communiquées sur demande.