

MA 312 – Optimiser sa mission de référent / leader d'équipe - 3 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant mission de référent, leader d'équipe, team leader, leader d'îlot, etc., souhaitant développer l'efficacité de sa démarche.

Objectifs :

Être capable:

- D'identifier les mécanismes essentiels de la communication interpersonnelle.
- D'agir sur ses perceptions et adopter un comportement leader.
- D'utiliser différents outils d'optimisation de sa communication.
- D'adapter une attitude relationnelle en lien avec son rôle.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(21 heures)



Prix inter *

1450 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une approche **adaptable** à tous.
- Des **outils et techniques** simplifiées et applicables.
- Des **exercices** ludiques et concrets.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez d'une heure de soutien d'intégration des connaissances **inclusive**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Clarifier son rôle.

- Valider les objectifs, le cadre, et les responsabilités liées.

2. Se préparer mentalement.

- Agir sur ses messages contraignants.
- Agir sur son niveau de conscience.

3. Intégrer les fonctionnements humains.

- Identifier les bases du fonctionnement du cerveau.
- Intégrer les principes de la motivation.
- Identifier l'impact de l'émotionnel.

4. Travailler sur soi pour mieux travailler avec les autres.

- Utiliser l'échelle des émotions.
- Intégrer le principe de causalités.
- Développer congruence et assertivité.
- Travailler sa posture avec l'A.T.

5. Adopter un relationnel leader.

- Les 6 points clés d'une posture leader.
- Utiliser la vision triangulaire.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

6. Identifier les principes de base de la communication.

- Reconnaître le processus com.
- Utiliser les 3 types de communication.

7. Communiquer selon la personnalité.

- Reconnaître ses préférences cérébrales.
- Utiliser les autres préférences cérébrales.

8. Ecouter pour mieux communiquer.

- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser l'art du questionnement.
- Formuler et recevoir un feed-back.

9. Traiter les dysfonctionnements.

- Traiter les conflits avec le DESC.
- Utiliser le pont vers le futur.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr