Management | Leadership | Gestion de Projet

OPTIMISER SA COMMUNICATION MANAGERIALE

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour optimiser sa communication managériale.
Le manager a un rôle important (vis-à-vis de son équipe, des autres services, de la hiérarchie ou des personnes externes à l'entreprise) et sa communication compte pour beaucoup dans sa mission.
Sa communication reflète sa posture.
Il est important pour son efficacité qu'elle soit congruente.
En plus de connaitre l'objectif à servir, l'environnement, le type de langage ou la technique à adopter, le manager doit également se connaitre et connaitre ses interlocuteurs pour que sa communication soit à la hauteur des attentes.
La composante humaine est primordiale dans une communication ajustée pour servir de façon constructive l'objectif et pour créer un climat de confiance et d'adhésion de ses interlocuteurs.
Cette formation optimiser sa communication managériale donne les clés pour développer l'écoute active, l'empathie et le leadership. Vous saurez transmettre un message clair, assertif et motivant, adapté à vos interlocuteurs. Ce programme vous apprendra à gérer vos émotions, à donner un feedback constructif et à créer un climat de confiance durable. Vous verrez comment développer un style de management efficace en mobilisant vos collaborateurs avec une délégation pertinente.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 12 stagiaires

Tarif
1330 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
MLGP-0000-OCMA-01

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation certifiante Animer une équipe de travail, **éligible au CPF.**
- Formation couleur management.
- Formation manager une équipe commerciale.
- Formation dynamiser ses réunions managériales.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne exerçant une fonction d'encadrement d'équipe (managers, chefs d'équipe, chefs de projet, etc ...)

Prérequis

Il est vivement recommandé d'avoir déjà suivi une formation sur les fondamentaux du management.

Objectifs

– Motiver et responsabiliser ses équipes.

Programme

– Mécanismes et rôles de la communication
– Les composantes de la communication
– Rôles et importance de la communication pour un management efficace
– Les situations de communications managériales
– Exprimer son message, sa demande de façon accessible et percutante
– Les différents registres de la communication (fermeté, souplesse,…)
– La posture d'un manager motivant
– Apprendre à rendre les propos attractifs et compréhensifs par ses collaborateurs
– Se faire entendre
– Délivrer un message adapté à l'objectif et à ses interlocuteurs
– Rendre son expression orale plus influente
– Accueillir ses émotions, comprendre ses besoins et adapter ses réactions
– Valider la bonne compréhension du message
– Comprendre son interlocuteur
– Les différents types de personnalité
– Pratiquer l'écoute active ; développer son empathie et l'écoute des émotions
– Savoir gérer sa relation aux autres
– Gestion de situations de communication complexe
– Identifier les jeux de pouvoirs qui nuisent à une communication constructive
– Identifier et différencier l'intention, la volonté de collaboration et d'opposition
– Savoir gérer les réactions, les objections et les résistances
– Les + de la formation :
Pédagogie active et participative.
Approche concrète basée sur les situations réelles et les profils des participants

Vous bénéficiez également dès le démarrage de votre formation d'un accès de 2 mois à HUBBLE, notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store.

Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation, vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant !

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

☆☆☆ Evaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.