



Comment faire pour que tout le monde avance dans le même sens?

Le succès de nos relations dépend de la qualité de notre communication.
L'implication des collaborateurs, leur envie de se surpasser dépend de leur motivation.
Prendre conscience de l'impact de nos comportements sur leur motivation demeure une étape incontournable.
La Process com est un modèle immédiatement opérationnel qui permet de développer une communication efficace. Il prend en compte les spécificités de chacun et lui permet de donner le meilleur de lui-même, même dans les situations de conflits d'intérêt.

Etre formé à la Process Com permet de fluidifier la communication dans l'entreprise.

Ce stage 100% vous donnera des clés en management immédiatement applicables au sein de votre équipe.

objectifsformation

Mieux se connaître et connaître son style de management préférentiel, développer ses compétences relationnelles, comprendre le fonctionnement de ses collaborateurs, pratiquer une communication individualisée, développer un langage commun, découvrir les leviers de la motivation de ses collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'implication en réunion, créer un climat favorable à la coopération.

programmedétaillé

Découvrir le modèle Process Com®

Quelles sont ses origines? Comment fonctionne une structure de personnalité? Quelles peuvent être ses sources d'évolution et changement?

Mieux se connaître et comprendre ses interlocuteurs

Les différents profils de personnalité. Prendre conscience de son profil de manager.

Communiquer efficacement pour être entendu et écouté

Dans quelle perception se situe mon collaborateur? Quel est son processus de communication? Comment se mettre rapidement sur la « même longueur d'onde »?

Individualiser son style de management

Découvrir les différents styles. Quel manager suis-je? Quel style adopter avec quel profil.

Motiver au quotidien

Quelles sont les sources de motivation? Comment les repérer? Savoir faire la différence entre ce qui motive et ce qui satisfait. Prendre conscience des comportements qui démotivent.

Sortir et déjouer les situations d'échec relationnel et de contre performance

Quelle ressource utiliser avec quelle situation? Comment repérer les signaux émis par mon interlocuteur? Comment rétablir la relation.

méthodepédagogique

Alliance de théorie et surtout beaucoup de pratique pour une animation centrée sur les exercices de mise en situation à partir de cas concrets vécus en entreprise.

- Exercices, études de cas
- Méthodes, astuces
- Jeux de rôles, ateliers pratiques
- Exemples de cas vécus en entreprise
- Moyens audiovisuels et informatiques
- Support de stage

Cette formation repose sur une pédagogie active et participative.

réservationinscription

Réponse à renvoyer par fax au 03 81 47 96 79

Je souhaite m'inscrire merci de me faire parvenir une convention.

Société :

Nom participant :

Téléphone :

Session du :

• Intra-entreprise

Intervention personnalisée au sein de votre entreprise Sur étude : ddoillon@idem-commercial.com

modalitéspratiques

• Public concerné

Manager de proximité, Dirigeant, Cadre dirigeant

• Dates & Lieux

Besançon— 2ème semestre 2011
Strasbourg les 16, 17, 23 et 24 juin 2011
(2 jours + 2 jours)

• Tarif

1490,00 €ht par personne
Inventaire de personnalité & support de stage inclus
Déjeuners pris en commun offerts
Possibilité de règlement en plusieurs fois.