

### Ajuster sa communication managériale

#### CIBLES

- Toute personne ayant pris une fonction managériale ces 12 derniers mois ou accédant dans les 3 prochains mois à une fonction managériale.

#### PRE REQUIS

- Posséder des connaissances tout ou partie en management (gestion de budget, gestion des hommes, encadrer, faire adhérer, encourager et faire grandir, déléguer), occuper une fonction managériale ou promotion d'une fonction managériale à venir

#### OBJECTIFS

- Ajuster sa communication managériale pour faciliter la communication avec ses équipes, ses pairs, son manager et favoriser l'adhésion, la performance.
- Muscler son leadership, l'analyse de situations
- Anticiper les conflits, gérer les situations individuelles et collectives

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Un test Photo de fonctionnement Interrelationnel
- Partage de documents pédagogiques (word, powerpoint) entre chaque module pour intégrer, relire les concepts évoqués

#### METHODES D'EVALUATION DES ACQUIS

- Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active pour identifier le vocabulaire utilisé, l'orientation des décisions prises et l'explication de l'analyse de situation pour soi et les autres.

#### ACCESSIBILITE

- Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

#### DUREE

- 2 jours soit 14 heures

#### DATE

- Dates à définir,

#### PRIX

- Par module : 2200 € HT/personne

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

##### JOUR 1 matin

- 0) DEFINITION DE LA COMMUNICATION MANAGERIALE
- 1) LE ROLE DU MANAGER
  - ✓ Les compétences managériales,
  - ✓ Le leadership
- 2) UN MANAGER DES INDIVIDUALITES
  - ✓ Découverte de son mode de fonctionnement via le test PFI (Photo de Fonctionnement Interrelationnel),
  - ✓ Débriefing collectif de chaque test et chaque profil
  - ✓ Appréciation des autres profils
  - ✓ Interactions entre les profils
  - ✓ Exercice collectif d'interaction entre le profil

##### JOUR 1 après-midi

- 3) MISE EN PRATIQUE DES CONCEPTS ABORDES LE MATIN
  - ✓ Simulation binôme ou trinôme imposé par le formateur de 5'
  - ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité de la communication et le dénouement de la situation
  - ✓ interactions entre les profils

##### JOUR 2 matin

- 4) LA COMMUNICATION MANAGERIALE UN OUTIL DU CHANGEMENT
  - ✓ Le stress réaction au changement
  - ✓ Des objectifs SMART pour donner le cap, se doter les moyens et faire adhérer aux objectifs
  - ✓ Les Risques PsychoSociaux pour soi et son entourage, les anticiper, les détecter, les traiter
- 5) LA COMMUNICATION UN OUTIL POUR FAIRE ADHÉRE ET PERFORMER
  - ✓ SONCAS méthode de vente pour savoir présenter une idée et obtenir le plus d'adhésions
  - ✓ Communication non violente, les outils pour s'exprimer de façon positive, maintenir l'écoute et accompagner le changement
  - ✓ L'intelligence émotionnelle et situationnelle : savoir décrypter les réactions/non réactions, les mots/silences de ses interlocuteurs
  - ✓ Bonne transmission du message : attitude non verbale, reformuler, synchroniser
  - ✓ Exercice de reformulation positive

##### JOUR 2 après-midi

- 6) MISE EN PRATIQUE DES CONCEPTS ABORDES LE MATIN
  - ✓ Simulation binôme ou trinôme à partir de cas proposés par les participants
  - ✓ Les participants utilisent les outils, méthodes abordées depuis le début de la formation pour s'approprier la théorie et la pratique
  - ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité de la communication et le dénouement de la situation en musclant le sens de l'observation de la communication verbale, non verbale
  - ✓ Répondre clairement aux questions d'un prospect
  - ✓ Expliquer le cadre d'une future collaboration
  - ✓ Recadrer un client/partenaire/collaborateur
  - ✓ Transmettre un message difficile
  - ✓ Dire « non », un non acceptable
  - ✓ Convaincre et faire accepter un nouvel objectif ou le changement à ses partenaires, équipes, pairs
  - ✓ Reformuler pour comprendre le besoin et structurer sa réponse pour répondre à toutes les demandes
  - ✓ Interactions entre les profils