



DEVELOPPER UNE COMMUNICATION MANAGERIALE IMPACTANTE A 360°

Référence MANCOM13

Programme de formation

BESOINS DES MANAGERS

Après quelques années d'expérience les managers sont naturellement amenés à intervenir au-delà de la gestion de la performance des collaborateurs. La conduite du changement, la gestion des crises, les évolutions de l'entreprise exige d'eux de développer des capacités de conduite des hommes dans des circonstances et contextes incertains, voire des crises.

L'entreprise a alors un besoin aigu de managers aux dimensions de leaders.

APPORTS FORMATION

Cette formation pratico-pratique apporte aux participants les connaissances, les repères et surtout les pistes techniques et humaines pour accéder à leurs dimensions de leader.

Elle capitalise sur leurs acquis d'expérience, leur situation managériale actuelle et leurs aspirations profondes pour les mettre sur les rails du mode leadership. Cette formation combine les approches formation, coaching et motivation.

CONTACT



FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
5 rue de la Terrasse
F-75017 Paris

+33 (0)607191842

patrickjay@face-equipe.fr

www.face-equipe.fr

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Percevoir sa nouvelle dimension de leader ;
- Reconnaître ses points forts et son style dominant de leadership ;
- Développer et s'appuyer sur ses composantes de leadership ;
- Agir en leader de proximité avec ses équipes ;
- Construire sa vision et savoir la faire partager ;
- Grandir en confiance dans son rôle de leader.

PUBLIC CONCERNE

- Tout manager qui souhaite accéder à sa dimension de leader pour mieux remplir ses fonctions et accomplir son potentiel.

PREREQUIS

- Manager expérimenté.

DUREE

- 2 jours (48 h) pour une appropriation complète.

MODALITES D'EVALUATION

- Le formateur évalue la progression tout au long de la formation via des QCM, mises en situation, travaux pratiques, etc.
- Les participants complètent également des tests de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

LES + PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Consultant-formateur expert en communication et développement professionnel, coach certifié, expérimenté en coaching de décideurs ;
- Les apports théoriques sont au service de l'expérimentation ;
- 70% exercices pratiques et interactivité ;
- Mises en situation sur études de cas tirés du contexte managérial des participants, débriefings collectifs des séquences jouées ;
- Etudes de parcours et d'interventions de leaders reconnus pour benchmark individuel ;
- Regards croisés et partages d'expériences des participants ;
- Identification des points forts à renforcer et axes d'amélioration ;
- Création d'un plan d'action personnel (projet d'application).

Contenu clé

Définir sa stratégie de recherche et collecte d'informations

- Intégrer l'étape d'entretiens et ateliers dans le temps du projet
- Construire une carte systémique des contributeurs

Public : Toute personne amenée à manager une équipe, même occasionnellement

Pré Requis : Aucun

Niveau : FONDAMENTAUX

Présentation de la formation :

Adopter des techniques de communication adaptées au management

Un manager passe la majeure partie de son temps à communiquer : vers ses collaborateurs, vers ses

pairs, vers son N+1 ou vers l'ensemble de son écosystème

professionnel. Il communique pour

informer, mobiliser, motiver, recadrer... Dès lors, définir sa stratégie globale de communication est

une étape incontournable pour créer son identité managériale.

Objectifs pédagogiques : A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les différentes situations de communication
- S'approprier des bonnes pratiques de communication managériale
- Maîtriser les outils, les savoir-faire et les supports de la communication
- Faire de sa communication un outil au service de son management

Démarche pédagogique :

- Entretiens & questionnaires préparatoires
- Apports théoriques avec un support papier ou CD individuel (remis dès le début de la formation à chaque participant)
- Exercices pratiques & mises en situations
- Méthode interactive s'appuyant sur des expériences vécues
- Présentation de la formation avec la mise en œuvre des moyens audiovisuels appropriés
- S.A.V. de 3 mois à l'issue de l'action de formation

Evaluation de la formation : attestation de formation

Contenu pédagogique :

Faire un diagnostic des situations de communication managériale

Identifier et analyser les situations de communication du manager

Repérer les difficultés

Les particularités de la communication managériale

Identifier son écosystème : publics internes et externes

Identifier les modes de communication inefficaces

Choisir des clés pratiques pour muscler sa communication

COMPETENCY faÿ

Les styles de communication managériale

Identifier la maturité de son équipe

Choisir un style de communication approprié

Adapter sa communication selon son interlocuteur

Le manager "avocat", communiquer avec sa hiérarchie : défendre les résultats de son équipe

Le manager "interface", communiquer avec son équipe : présenter et traduire la stratégie,

motiver, recadrer

Le manager "publicitaire", communiquer avec des clients, des contacts internes ou des partenaires

MODALITÉS D'ACCES

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Dates, lieux, tarifs

Sessions intra et coachings :

Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.

6 participants max. par session pour un travail poussé et feedbacks individuels.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-equipe.fr

Confirmation sous 24 heures par retour.

Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Centre sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT



FACE-EQUIPE
PatrickJAYCommunications
5 rue de la Terrasse
F-75017 Paris

+33 (0)607191842

patrickjay@face-equipe.fr

www.face-equipe.fr

Renforcer ses qualités de communicant : écoute et persuasion
Maîtriser les techniques d'écoute avancées et de reformulation
Reconnaître les différentes typologies d'interlocuteurs et leurs préférences cérébrales
Développer sa capacité à convaincre et à mobiliser
Se préparer physiquement et mentalement
Adopter une posture d'expert en communication
Soigner son entrée en scène
Vendre ses idées
Renforcer l'impact du langage du corps
Maîtriser les tactiques de diversion
Gérer l'auditoire dans un environnement déstabilisant
Travailler ses réflexes pour gérer les situations les plus difficiles
Dire non lorsque c'est nécessaire
Développer son sens de la répartie en favorisant son esprit d'improvisation
Traiter les sous-entendus et tirer parti des critiques justifiées
Gérer les critiques agressives avec les techniques appropriées : le sphinx, l'écredon, le disque rayé, le refus et le recadrage
Résoudre les situations conflictuelles en s'appuyant sur les quatre sources de conflits : faits, méthodes, objectifs, valeurs
Acquérir des réflexes pour lever les blocages
Désamorcer les résistances
. >

septembre 2024