

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 35 35 38

Durée

1 jour
7 heures

Public

Collaborateurs d'entreprise

Prérequis

Maîtriser les bases de communication et de management de son environnement professionnel

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 15 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Chaque point abordé durant le stage fait l'objet de présentation et exercice de compréhension
Formation associant aspects théoriques et implications pratiques (échanges, exemples concrets)

Formateur

Chargé de projet et de développement

Suivi et évaluation

Auto-évaluation régulière des participants par des tests en cours et en fin de formation.
Evaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.
Attestation de fin de formation

Informations complémentaires

Objectifs de la formation

Manager la performance globale

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être en capacité de :

- Fixer l'orientation d'un groupe vers un objectif commun, la valorisation et l'expression des compétences de chacun, la meilleure circulation possible de l'information et la création d'un climat qui développe la motivation.
- Mettre les clients au centre des préoccupations avec ambition et méthode
- S'impliquer de façon plus efficiente au cœur de son entreprise
- Élaborer un plan d'actions opérationnel pour une performance heureuse et commune.

Contenu

Définition des points d'encrage

- Une nouvelle installation est une étape capitale pour notre entreprise
- Implication et enthousiasme sont déterminants
- Créer un lien plus fort et plus performant pour nous et nos clients
- Vivre une remise en question objective de soi
- Optimiser notre communication interne et externe
- Savoir valoriser son travail, son savoir-faire
- Maîtriser les postures de son savoir-être
- Rédiger ensemble une Charte du bien vivre ensemble

Les bases d'une méthode

- Prise de conscience individuelle et collective de nos capacités et compétences
- Accepter de se remettre en question dans nos méthodes
- Développer un état d'esprit « client » irréprochable
- Devenir force de propositions pour une meilleure performance
- Être heureux dans ses missions et responsabilités
- Prendre du plaisir dans la relation humaine
- Améliorer notre communication interne
- Avoir à l'esprit la notion d'Ambassadrice et Ambassadeur de notre entreprise

Des outils au service du management

- Communication
- Motivation
- Cohésion et esprit d'équipe
- Application aux clients

