

L'ECOUTE ACTIVE au service

- d'un management performant et coopératif
- du bon fonctionnement du collectif
- d'une posture efficace dans la relation client

OBJECTIFS :

Re/Découvrir et comprendre les principes fondamentaux qui sous-tendent toute communication,
Augmenter de façon significative la qualité de son écoute,
Améliorer ainsi sa façon d'entrer en contact avec son interlocuteur quel qu'il soit : manager, collaborateur, collègue, client, fournisseur etc...
Comprendre en quoi l'écoute est indispensable dans la fonction de Manager,

FINALITE :

Etre efficace dans sa communication,
Gagner du temps : mal écouter = incompréhensions = erreurs = perte de temps,
Gagner en fluidité relationnelle et en confort,
Gagner en confiance.

METHODE PEDAGOGIQUE :

Pédagogie active (pédagogie pour adultes) - Règles de confidentialité - Apports théoriques et conceptuels issus de la PNL et de la Psychologie humaniste - Réflexion individuelle et en groupe - Exercices et jeux de rôle pour étayer la théorie. Entraînement à l'écoute.

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION DU PROGRAMME ET APPRECIATION DES RESULTATS :

Feuille d'émargement – QCM en début de formation et QCM en fin de formation – Evaluation en fin de formation –

SUPPORT DE FORMATION :

Un support de formation sera envoyé par WE TRANSFER (ou papier) quelques jours après la formation. Ce support contient tout ce qui sera vu durant la formation.

Pré-requis : AUCUN

Public concerné : Dirigeants ; Cadres dirigeants ; Management intermédiaire ; Chefs d'équipe...

Durée : 2 jours soit 14 heures

Nombre de stagiaires : idéal 8 / maximum 10

Détails d'accès : Sous 1 mois et sous réserve d'ouverture

Modalités d'accès : Contact par mail ou téléphone

Contact : Virginie Ardurats 0607282364

Mail : virginie.ardurats@gmail.com

Programme mis à jour le 06 juillet 2023