

**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](mailto:virginie.ardurats@gmail.com)

Programme mis à jour le 02 octobre 2024