

Durée 1 jour
(7 heures)

Objectifs

Comprendre la communication.
Connaître ses motivations.
Identifier les points de résistance possibles de ses interlocuteurs.
Faire exprimer les peurs.
Identifier les besoins de ses interlocuteurs.
Argumenter pour convaincre.

Public

Dirigeant, Chef de Projet et Manager d'équipe amenés à conduire un changement.

Modalités pédagogiques

Formation 100 % pratique :
Mises en situation, cas pratiques et réponses adaptées.

PARCOURS PEDAGOGIQUE

Les bases de la communication

- › Le schéma de la communication.
- › Les points clés d'une bonne communication.

La prise d'information et les points sensibles

- › Découvrir ses propres préférences de fonctionnement dans la prise d'information et de décision.
(Exercice basé sur les typologies de Jung)
- › Prendre conscience des différences de chacun

Prendre en compte son interlocuteur

- › Choix d'une situation réelle à traiter
- › Les différents points de résistance possibles.
- › Quelles peuvent être les points de changement principaux ou de détails ?
- › Les enjeux de chacun

Les peurs et les besoins

- › Quelles peuvent être les peurs générées ?
- › Quelles sont les pertes et les bénéfices du changement ?
- › Identifier les besoins de ses interlocuteurs.

Présenter son discours

- › Définir les messages clés visés.
- › Projeter son discours avec ses interlocuteurs.
- › Identifier les points à ajuster.



Votre intervenant :

Philippe HELLEGOUARCH

Coach professionnel certifié, il accompagne des dirigeants, des managers et des adultes hauts sensibles. Sa spécialité sont les situations complexes qui demandent de poser le système et de le regarder différemment afin de désamorcer, réaligner, faire progresser un ensemble d'individus ou de relations.

Il intervient sur des questions de leadership, de posture managériale, sur le management de profils atypiques et d'équilibre de vie.

Ingénieur de formation, il a exercé pendant 15 ans dans l'industrie automobile, aéronautique, végétale, agroalimentaire et luxe, sur des métiers de Direction qualité, Direction générale, Consultant sur le rapport consommateur/produit et l'évolution des modes de consommation.

Manager coach, il a toujours cherché à développer la confiance en soi chez ses collaborateurs et développer leur responsabilité d'action.

Références et formations :

- Délégué régional de la fédération de coaching E.M.C.C.
- Diplômé en coaching à l'Université Catholique de l'Ouest UCO-Angers et supervisé sur l'activité de coaching.
- Diplômé Ingénieur Génie Mécanique à l'Université de Technologie de Compiègne.
- Formé à l'accompagnement des profils hypersensibles (Catherine Besnard-Péron)
- Sensibilisé à la thérapie par le modèle IFS Internal Family System (François Le Doze)
- Sensibilisé à la préparation mentale par le modèle TOP (Gilles Chauveau)