

PROGRAMME DE FORMATION

“Communiquer pour engager : les clés d’un management impactant”



+33 6 52 10 16 38



didaskalia.formation@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni à supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au 18 Place des Nymphéas, 93420 Villepinte sous la supervision du formateur

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : didaskalia.formation@gmail.com

Téléphone : +33 6 52 10 16 38

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 15 à 20 jours.

Public concerné

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "Communiquer pour engager : les clés d'un management impactant".

Prérequis d'accès à la formation :

Aucun prérequis

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les leviers d'une communication engageante.
- Adapter son message aux profils de collaborateurs.
- Mobiliser l'équipe par une communication positive.
- Conduire des échanges clairs favorisant l'adhésion.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs: Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats.
- Études de cas: Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques.
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques.
- Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative.
- Ateliers pratiques: Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées.
- Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques.
- Utilisation de supports visuels: diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés.

Durée :

La formation dure 21 heures

Tarif :

1 000 € TTC

PLANNING DE FORMATION

JOUR 1 : Les fondamentaux de la communication engageante

08h00 – 10h00 : Les bases de la communication managériale impactante

- Rôle de la communication dans l'engagement
- Leviers d'une communication mobilisatrice
- Auto-diagnostic : son style de communication

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Techniques essentielles de communication

- Écoute active et reformulation
- Communication verbale et non verbale
- Clarté, concision et assertivité

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h15 : Comprendre les profils et personnalités

- Identifier les différents profils de collaborateurs
- Adapter son message aux besoins de chacun
- Créer une relation de confiance

14h15 – 14h30 : Pause

14h30 – 16h00 : Atelier pratique

- Mises en situation : « annoncer une décision »
- Débrief collectif et retours personnalisés

JOUR 2 : Communiquer pour mobiliser et fédérer

08h00 – 10h00 : Mobiliser par une communication positive

- Les leviers motivationnels
- Savoir valoriser et reconnaître
- Donner du sens au travail

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Favoriser l'engagement collectif

- Climat de coopération
- Règles de communication favorisant la cohésion
- Gestion des interactions au sein du groupe

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h15 : Construire un message engageant

- Structurer un message clair et motivant
- Techniques de storytelling managérial
- Co-construire des objectifs mobilisateurs

14h15 – 14h30 : Pause

14h30 – 16h00 : Atelier pratique – « Discours engageant »

- Élaboration d'un message mobilisateur
- Mise en situation auprès du groupe

JOUR 3 : Conduire les échanges et situations sensibles

08h00 – 10h00 : Conduire un échange managérial efficace

- Structurer ses entretiens
- Feedback constructif (méthode DESC)
- Prévenir les malentendus

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Gérer les conversations difficiles

- Recadrage, désaccords, objections
- Posture et gestion des émotions
- Techniques de résolution de tensions

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h15 : Construire son plan d'action communicationnel

- Définir ses axes d'amélioration
- Établir une feuille de route personnalisée
- Intégrer les bonnes pratiques au quotidien

14h15 – 14h30 : Pause

14h30 – 16h00 : Atelier de synthèse et évaluation

- Simulation d'un entretien complet
- Feedback formateur/groupe
- Auto-positionnement post-formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue : exercices, mises en situation, jeux de rôle.
- Évaluation finale : simulation complète + restitution du plan d'action.
- Validation : attestation délivrée selon l'implication et l'acquisition des compétences (communication engageante, adaptation du message, mobilisation, conduite d'échanges).