

Amélioration de la performance
des hommes et des équipes

- u Conseil
- u Formation
- u Coaching

Communiquer et négocier efficacement. Développer votre leadership

Participants :

Toute personne souhaitant réaliser un développement personnel visant à améliorer son efficacité.

Les enjeux :

Communiquer est un acte essentiel que nous réalisons dans notre vie privée et professionnelle. Pour progresser dans son leadership, il faut une bonne connaissance de soi et des mécanismes humains.

Le leadership s'exprime également à travers l'efficacité au quotidien. Savoir gérer ses priorités, prendre une décision et la communiquer. Gérer positivement un conflit et négocier un accord satisfaisant pour chacun. Maîtriser son stress et l'utiliser.

Objectifs :

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Ø Comprendre son style de négociateur
- Ø Comprendre le mode de fonctionnement de ses interlocuteurs
- Ø Développer ses qualités de communication et de leadership
- Ø Gérer des négociations ou des conflits
- Ø D'utiliser les principes de la gestion du temps
- Ø Démarrer un plan de développement personnalisé

Itinéraire pédagogique :

Intégrez des outils simples et performants issus du système de performance Success Insights, de la PNL, des techniques modernes de la communication, du programme développé par le harvard negociaton project.

- 4 Comprendre nos préférences comportementales avec l'outil Success Insights, quelques éclairages de la PNL et de l'analyse transactionnelle.
- 4 Savoir observer et décoder son interlocuteur et rentrer dans son univers
- 4 Savoir s'adapter à un plus grand nombre d'interlocuteurs
- 4 Développer l'écoute active, l'empathie pour être un véritable acteur du changement.
- 4 Utiliser les principes de gestion positive des conflits

- 4 Définir clairement un problème et apporter des solutions constructives procurant un bénéfice mutuel.
- 4 Développer son assertivité, la capacité à s'affirmer dans le respect de l'autre.
- 4 Communiquer pour faire passer ses idées et susciter l'adhésion.
- 4 Comprendre la stratégie et les tactiques de la négociation pour les utiliser.
- 4 Se ressourcer pour faire face aux situations difficiles et aller sans problème à la conclusion.
- 4 Gérer ses émotions, le stress pour être efficace
- 4 Savoir définir des objectifs pour les réaliser
- 4 Faire la différence entre la demande et le besoin pour soi et pour les autres
- 4 Création d'une grille d'auto progression personnalisée qui sera le début d'un véritable travail de développement personnel.

Comment se déroule le stage ?

Ce stage est créé comme un entraînement progressif et fractionné qui se construit autour des exemples des participants. Nous utilisons bien évidemment un fil conducteur issu des meilleures techniques de négociation et de communication. A partir d'outils pédagogiques variés : jeux de rôles filmés, exercices, application sur des cas existants, support de cours détaillé, aide mémoire, création d'outils, etc.

Informations pratiques :

- 4 **Durée :** 2 jours .Stage Interentreprises sur la base de 3 à 6 participants pour permettre un réel travail personnalisé.
- 4 **Lieu :** Aix-en-Provence
- 4 **Dates :** 16/17 mai 2011

- 4 **Coût :** 990 €HT par participant. Voir avec votre organisme collecteur de taxe pour une prise en charge dans le cadre du plan de formation ou du DIF (droit individuel à la formation)
 - *A partir de 3 personnes, nous animons cette formation dans votre entreprise et nous la personnalisons*

Pour vous inscrire :

- Par email : contact@apconsulting-france.com
- Par fax : 08.21.18.78.06
- Par téléphone : 06 30 91 91 76