

Programme de formation en présentiel **« Savoir dialoguer et valoriser son métier »**

Les objectifs de la formation :

Bénéficier de clés pour asseoir sa position de chef d'entreprise, valoriser son image métier et adopter une posture de dialogue propice à une meilleure connaissance de son expertise en s'appuyant sur les 5 principes de sagesse de la philosophie Toltèque.

Identifier les sujets polémiques et prendre conscience de son identité métier,

Développer une communication positive, s'appuyer sur le 1er principe de la philosophie ancienne Toltèque: "Que ma parole soit impeccable" pour travailler plus précisément la communication positive dans ses représentations professionnelles.

Communiquer de manière objective, s'appuyer sur le 2ème principe de la philosophie ancienne Toltèque: "Quoiqu'il arrive, je ne réagis à rien de façon personnelle" pour travailler plus précisément la communication objective dans ses représentations professionnelles.

Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur, s'appuyer sur le 3ème principe de la philosophie ancienne Toltèque: "Je ne fais pas suppositions" pour mieux comprendre son interlocuteur et adapter sa communication.

Initier une posture d'écoute mutuelle et développer son argumentaire, s'appuyer sur le 4ème principe et le 5ème principe de la philosophie ancienne Toltèque: "chacun fait toujours de son mieux" et "Je suis sceptique mais j'apprends à écouter" pour mieux appréhender la diversité des fonctionnements, des représentations et des savoirs pour optimiser son argumentaire.

Formaliser un étendard et valoriser ses pratiques.

Méthodes pédagogiques: Livret pédagogique - Apports théoriques et pratiques - mises en situation et retours d'expérience - protocoles interactifs/participatifs - sollicitation de l'expérience du groupe et de l'intelligence collective - invitation à la recherche/partage d'idées et de solutions - Création d'un climat convivial et créatif.

Modalités d'évaluation: Evaluation des compétences à partir de mises en situation, plan d'action personnalisé, bilan des acquis en fin de formation : repérage sur échelle de progression et niveau de maîtrise des thèmes abordés : objectifs du module - points spécifiques retenus - application envisagée.

Ces journées sont validées par la délivrance d'une attestation de formation.

Prérequis: aucun

Durée: 3 journées soit 21 heures

Dates: cf site internet ineho.fr/nous contacter

Lieu de la formation: cf site internet ineho.fr/nous contacter

Tarif: prix inter de 1395 € - prix intra nous consulter.

Accessibilité personnes handicapées: nous contacter

Formatrice/Responsable: Formation réalisée et encadrée par Pauline Force, intervenante spécialisée dans la gestion d'entreprise, le développement des ressources et des relations humaines.

INEHO, Pauline Force

32, rue d'Orfeuill – 28100 Dreux

pauline.force@ineho.fr – www.ineho.fr – tél.06 20 14 39 08

SIRET 753 390 095 00051 – code APE 7022Z

« Membre d'une association agréée le règlement des honoraires par chèque est accepté »

« Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 24 28 01696 28 auprès du préfet de la région Centre-ValdeLoire »