

<b>Action de formation</b>	
<b>Intitulé de l'action</b>	<b><i>Manager et communiquer stratégiquement</i></b>
<b>Objectifs de l'action</b>	<p>A l'issue de la formation, les participants seront capables de :</p> <p>Faits, problèmes, objectifs : les reconnaître et les traiter Prendre les « bonnes » décisions Formuler un plan d'action et le mettre en place Communiquer stratégiquement Améliorer son leadership</p>
<b>Thématiques</b>	<p>Communication Développement des compétences relationnelles et émotionnelles Développement personnel et professionnel Efficacité Management Management de la coopération Ressources humaines Savoir être</p>
<b>Contexte</b>	<p><i>La Formation permet de</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Appréhender le management par l'efficacité relationnelle</i></li> <li>• <i>Améliorer la communication intra et inter-services dans un système professionnel, afin de la rendre fonctionnelle, efficace, efficiente.</i></li> <li>• <i>Développer l'efficacité d'une équipe</i></li> <li>• <i>Fédérer et/ou autonomiser une équipe</i></li> </ul>
<b>Publics concernés</b>	Managers et dirigeants d'entreprise, association ou organisme public encadrant des équipes d'au moins 3 personnes
<b>Pré-requis</b>	Manager une équipe d'au moins trois personnes ; validé par questionnaire préalable à l'action de formation.
<b>Programme de la formation</b>	<p><b>Module 1</b> : Objectif 1 - Convertir un problème en objectif SO1 – Définir un objectif SO2 – Définir un problème</p> <p><b>Module 2</b> : Objectif 2 – Passer de l'objectif au plan d'action SO1 - Concevoir un retroplanning selon l'approche stratégique</p>



	<p><b>Module 3</b> : Objectif 3 – Prendre les « bonnes » décisions  SO1 – Typologies de décisions en entreprise... et en dehors  SO2 – Modèles de decision-making  SO3 - Le rôle des émotions dans le processus de prise de décision : les formes de la peur de décider</p> <p><b>Module 4</b> : Objectif 4 – Communiquer stratégiquement  SO1 – Connaître les effets d'une communication efficace et les facteurs qui la favorisent  SO2 – Influencer, convaincre, manipuler et persuader  SO3 – Connaître le dialogue stratégique</p>
<b>Méthodes pédagogiques</b>	<p>Une introduction du Modèle de Problem-Solving Stratégique (évolution de l'approche systémique de Palo Alto) ouvrira la voie à plusieurs exercices, calés sur des cas pratiques amenés par les participants. D'autres moments de transmission théorique introduiront les exercices sur les différentes étapes. Les outils pourront varier suivant la modalité : projection de supports vidéo, paper-board, jeux pédagogiques, cartes projectives et autres.</p>
<b>Modalités d'évaluations</b>	<p>Positionnement via Questionnaire préalable à l'entrée en formation ; Questionnement en mode coaching à l'issue de chaque journée de formation ; validation des acquis sous forme de questionnaire en fin de la dernière journée de formation, attestation de fin de formation précisant les compétences et connaissances acquises.</p>
<b>Les infos en +</b>	
<b>Expertise formatrice</b>	<p>Executive Coach experte dans l'approche stratégique et interactionnelle mise au point par le Prof. P. Watzlawick et le Prof. G. Nardone. Évolution de l'école systémique de Palo Alto, le modèle stratégique demeure le plus efficace et efficient en psychothérapie brève et dans le monde du travail et des organisations.</p> <p>Vivre le changement, avant de l'apprendre.</p> <p><i>« On se persuade mieux par les raisons qu'on a soi-même trouvées, que par celles qui sont venues dans l'esprit des autres ».</i>  <i>B. Pascal</i></p>
<b>Débouchés professionnels : secteur d'activité, métiers</b>	<p>Tout contexte professionnel qui requiert une interaction fonctionnelle et productive sur la durée.</p>



## Modalités de déroulement

<b>Contact</b>	<a href="mailto:sricci.coaching@gmail.com">sricci.coaching@gmail.com</a> Tél. +33 (0)6 212 77 914 <a href="http://sr-business-coaching.fr/">http://sr-business-coaching.fr/</a>
<b>Type de formation</b>	Formation Inter-entreprise Formation Intra-entreprise
<b>Modalités de déroulement de la formation</b>	En présentiel, à distance, formation mixte, formation synchrone (échanges en temps réel)
<b>Délais d'accès</b>	Sur demande. Moyennement 2-3 semaines après contractualisation.
<b>Lieu de formation</b>	A définir avec les participants.
<b>Durée de la formation</b>	2 jours, 14 heures.
<b>Tarifs</b>	Par Module d'une demi-journée : 450 € HT Les 4 Modules sur 2 jours : 1700 € HT
<b>Formation certifiante</b>	Non
<b>Formation éligible au CPF</b>	Non
<b>Formation diplômante</b>	Non
<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b>	Me contacter
<b>Nombre de participants</b>	Minimum : 3-5 Maximum : 20



BUSINESS COACHING

10, rue de la Mairie ● 37520 LA RICHE ● [sricci.coaching@gmail.com](mailto:sricci.coaching@gmail.com) ● 06 212 77 914

N° SIRET Odyssee Création 504 194 770 00047 ● APE 7022Z ● N°OF : 24410092441



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation, BC, VAE