

PROGRAMME FORMATION MÉTHODE C.O.M.

Communication Opérationnelle Maîtrisée
(maj 12/2021)

S'équiper de la connaissance de soi et des autres
pour mieux communiquer et agir

Public visé / prérequis

- Cette méthode s'adresse à tous les managers, chefs d'équipes ou d'entreprise soucieux d'améliorer la qualité de la communication relationnelle au sein de leurs équipes de travail et souhaitant optimiser leur relation commerciale
- Les chefs de projet souhaitant optimiser les potentialités au sein de leurs équipes
- Toute personne ayant identifié des difficultés dans ses relations interpersonnelles

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectifs :

- De développer ses qualités relationnelles
- De mieux se positionner face à l'Autre
- De mieux communiquer à l'interne et à l'externe
- De mieux accompagner les postures commerciales
- De développer sa posture managériale
- De se doter d'un outil performant de coaching/accompagnement des équipes
- De gagner et faire gagner en efficacité
- D'améliorer les relations de travail
- De mieux accompagner les postures commerciales
- D'adopter une posture commerciale efficiente en lien avec la satisfaction client

Modalités pédagogiques :

- Formation collective en présentiel
- Suivi post formation / accompagnement individualisé en distanciel synchrone

L'équipe pédagogique

Frédéric LEVERT

Responsable pédagogique - Formateur professionnel certifié- Coach sportif
Animateur théâtre - Comédien - Auteur - Metteur en scène

Valérie LE LOUEDEC

Responsable de la communication - Formatrice professionnelle certifiée -
Auteur - Metteur en scène

Progression pédagogique / Durée

Cette formation se décompose en 3 phases interdépendantes :

- PHASE 1 1 journée d'observation/ d'immersion dans l'environnement de travail de l'apprenant + Rappel des objectifs et recommandations de la direction (3.5h/apprenant)
- PHASE 2 1 journée de formation à la Méthode C.O.M. (7h)
- PHASE 3 1 accompagnement individualisé (AI) de 3 sessions de 2h (Le calendrier de cet accompagnement est défini selon l'organisation interne de la structure ou le planning de la personne concernée. Les sessions d'AI peuvent être consécutives ou non. L'AI se démarre au maximum 3 semaines après la journée de formation à la Méthode COM. La durée entre chaque session d'accompagnement doit être comprise entre 15 et 30 jours maximum afin d'assurer une continuité dans la progression)

Tarif

Sur demande

Financement

Fonds de développement des compétences de l'entreprise, OPCO, fonds propres

Lieux de formation - Accessibilité

Les phases 2 et 3 de l'action peuvent se réaliser en intra, après validation de la direction de Les 3 Actes sur les conditions d'accueil et de confidentialité.

Tous les lieux de formation sont équipés du matériel nécessaire au bon déroulement de la formation et accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Dispositif d'évaluation

- EN AMONT
Évaluation prédictive / Test de positionnement
- PENDANT L'ACTION

Évaluation formative pendant la phase 2 / Méthode COM

Évaluation sur le niveau d'acquisition ou d'amélioration des compétences pendant la phase 3 (AI) - Outils d'individualisation et de suivi

Évaluation de la satisfaction des bénéficiaires à chaud (à l'issue de l'AI)

- EN AVANT

Évaluation à froid : Formation + 6 mois pour mesurer la transférabilité des compétences en situation de travail.

Validation / Satisfaction / Qualité

La formation sera sanctionnée par une attestation de fin de formation précisant l'atteinte des objectifs.

Une évaluation de la satisfaction des bénéficiaires sera réalisée à l'issue du parcours.

Un accompagnement individualisé est proposé après la phase de formation en temps collectif.

L'organisme Les 3 Actes assure un suivi post formation à 3 mois et 6 mois.

Contenu de l'action

(Le contenu ci-dessous est communiqué à titre d'exemple. Chaque demande fait l'objet de scenarii spécifiques et adaptés aux objectifs d'évolution)

Thèmes :

Les styles sociaux : un outil pour aller plus loin
Les enjeux de la communication interpersonnelle
Manager, coacher et vendre avec les styles sociaux
Mettre en œuvre les styles sociaux
Savoir gérer des entretiens et des relations difficiles

Compétences :

Se situer dans les styles sociaux et les décrire
Identifier les conséquences relationnelles des styles sociaux
Utiliser Les styles en situation de tension
Maîtriser les processus de décision
Réagir et s'adapter à une situation nouvelle

Les apports :

Accompagner la conduite du changement
Encourager sur le terrain et faire face à des difficultés particulières
Préparer une action stratégique
Collaborer en mode projet
Donner l'exemple
Motiver et remotiver un collaborateur

Moyens et méthodes pédagogiques

- Entretien de positionnement
- Espace de jeu (scénique) pour les mises en situation /Méthode expérientielle
- L'utilisation du jeu théâtral comme méthode pédagogique pour une formation active et vivante
- La démarche pédagogique est en grande partie inductive ce qui favorise l'ancrage des apprentissages
- Individualisation des parcours
- Vidéoprojecteur - paperboard - supports pédagogiques

Modalités d'accès :

- Selon les dispositifs mobilisés, prévoir un délai de 20 jours en moyenne pour l'administration du dossier de prise en charge

