

1 JOUR
7 HEURES

Les 

un module pour préparer concrètement la visite de classement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Apprendre à gérer ses rapports entre chefs de services.

Développer une communication efficace et une transmission des informations.

Connaître les notions de base de la communication interpersonnelle.

Mettre en œuvre ces principes généraux.

Tarif: 1200€ H.T. (intra entreprise), devis sur demande en inter-entreprise

Référence: XHO/CHR-009

Formacode: 42754

Modalités: présentiel

intra (é à 8 pers.) ou inter (3 à 8 pers.)

Lieu, accessibilité, modalités cf page suivante

Délai d'accès: 6 semaines à 3 mois à compter de la demande

Vous êtes: Directeur d'établissement, Chefs de service, Collaborateurs

Pré-requis: aucun

OPTIMISER LA COMMUNICATION INTER SERVICE

PROGRAMME

Clarifier son rôle et ses missions.

- Apprendre à pitcher son service et son métier

Apprendre à mieux communiquer entre membres de services différents :

- Les fondamentaux de la communication.
- Techniques pour maîtriser le verbal et le non-verbal.
- Se mettre en situation (jeux de rôles)
- Déterminer ses points forts/faibles.
- Communiquer avec assertivité

L'importance du travail en équipe

- Un équipe au service d'un seul but commun
- Mieux de comprendre pour mieux communiquer
- L'importance de la transmission d'informations inter-services.

Apprendre à travailler et communiquer en situation d'urgence

- Repérer les zones de conflits :
- Résoudre le conflit latent en maîtrisant sa séquence de stress.
- Accroître l'efficacité des interactions entre services.

Activités: brainstorming, jeux de rôles, exercices

Informations: 06 51 07 96 92 - contact@x-hoformation.com

VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préféablement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap: n.guerini@x-ho.fr, 06 51 07 96 92

Lieu de formation selon convention

Informations: Nioucha Guerini - 06 51 07 96 92 -contact@x-hoformation.com