

Être force de propositions et de solutions

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Développement personnel

Code de formation : DVP333

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Remettre ses habitudes en question en prenant du recul sur son quotidien
- Analyser les problèmes pour trouver des solutions en développant ses capacités de raisonnement
- Construire son argumentation pour convaincre et faire face aux objections

Public visé

Tout public

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire

€ Tarifs

Prix public : 1390 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.

Le dispositif FNE-Formation.

L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

CPF - MonCompteFormation

Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

PROGRAMME

Prendre du recul sur le quotidien

- Remettre ses habitudes en question
- Développer son esprit critique et une capacité « d'étonnement »
- Identifier ce qui se fait ailleurs
- Développer sa créativité
- Imaginer de nouvelles façons de faire les choses

Exercices : Autodiagnostic - Jeux de créativité

Analyser les problèmes pour trouver des solutions

- Repérer les dysfonctionnements
- Utiliser des outils d'analyse et de résolution de problèmes
- Choisir les solutions en fonction de critères appropriés

Exercice : Analyser un problème avec un des outils présentés (diagramme d'Ishikawa, 5 Pourquoi...)

Développer ses capacités de raisonnement

- Organiser ses idées
- Utiliser les principaux types de raisonnement
- Reconnaître les erreurs de logique
- Savoir réfuter les raisonnements faux

Exercice : Dans une suite d'affirmations, repérer les erreurs de raisonnement et les caractériser

Présenter et argumenter ses propositions

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Synthétiser et mettre en forme ses propositions
Définir un plan d'action
Expliciter clairement les objectifs, les étapes, le budget

Exercice : Etude de cas = préparer une proposition pour résoudre un problème

Se donner toutes les chances de convaincre

- Apprendre à argumenter pour convaincre
- Choisir le bon moment
- Créer un climat propice à l'échange
- Expliquer les choses avec clarté et simplicité
- Renforcer sa capacité d'écoute et d'ouverture
- Ne pas bloquer dès les premières réponses négatives

Exercice : Mise en situation = convaincre un interlocuteur à l'aide de la proposition précédemment élaborée

MODALITÉS

Modalités

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : certificat de réalisation.

Validations des acquis : grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.