



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« MANAGEMENT OPERATIONNEL »

But :

Pratiquer les différents types d'entretiens dans le Management d'équipe

Participants :

Tout manager souhaitant développer ses pratiques dans le management et dans la gestion d'un hôtel.

Prérequis :

Pas de prérequis

Objectifs :

- Identifier le rôle, les missions et les responsabilités d'un manager opérationnel
- Mettre en œuvre les 4 styles du management situationnel en fonction des situations
- Conduire les différents types d'entretiens managériaux (recadrage, motivation, développement)
- Formuler et transmettre des objectifs clairs, mesurables et motivants
- Donner des signes de reconnaissance adaptés (félicitations)
- Conduire un entretien de recadrage de manière constructive
- Adapter sa communication verbale et non verbale aux interlocuteurs

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, Master en Science de l'éducation à l'université de Lyon 2, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

IDENTIFIER SON ROLE ET SES RESPONSABILITES

- **Transmettre des objectifs efficacement :**
 - Techniques de communication pour définir et partager des objectifs clairs et atteignables.
 - Exemples pratiques et études de cas.
- **Exercice de présentation croisée :**
 - Activité interactive pour mieux comprendre les rôles et responsabilités de chacun.
- **Présentation de son rôle, sa mission et ses responsabilités :**
 - Discussion et réflexion sur les attentes et les défis du rôle de manager.
- **Exercice sur l'écoute active :**
 - Techniques pour améliorer l'écoute active, savoir reformuler et poser des questions pertinentes.
 - Jeux de rôle et simulations pour pratiquer ces compétences.
- **Se mettre dans la peau de l'autre :**
 - Activités pour développer l'empathie et comprendre les perspectives des membres de l'équipe.
- Comprendre les différences de communication entre soi-même et ses interlocuteurs

LA COMMUNICATION VERBALE ET NON-VERBALE

1. **Comprendre la signification des messages concernant les différentes postures, le regard, les gestes :**
 - **Postures :** Analyse des différentes postures et de ce qu'elles communiquent (ouverture, fermeture, dominance, soumission).
 - **Regard :** Importance du contact visuel, interprétation des mouvements des yeux et de la direction du regard.
 - **Gestes :** Signification des gestes courants (mains, bras, tête) et leur impact sur la communication.
2. **Transmettre des signes de reconnaissance :**
 - **Types de reconnaissance :** Différents types de signes de reconnaissance (verbaux, non-verbaux, formels, informels).
 - **Importance de la reconnaissance :** Impact de la reconnaissance sur la motivation et l'engagement des collaborateurs.
 - **Techniques de reconnaissance :** Comment donner des signes de reconnaissance de manière authentique et efficace.

PRATIQUE DES 4 STYLES DE MANAGEMENT

1. **Mieux comprendre le degré de compétence et motivation de ses collaborateurs :**
 - **Évaluation des compétences :** Questions pour évaluer les compétences techniques et comportementales des collaborateurs.
 - **Évaluation de la motivation :** Identification des facteurs de motivation intrinsèques et extrinsèques.
2. **Connaître les différentes étapes pour passer du style diriger au style déléguer :**

- **Styles de management** : Description des 4 styles de management situationnel (diriger, coacher, soutenir, déléguer).
- **Transition entre les styles** : Étapes et critères pour passer d'un style à un autre en fonction de la situation et des besoins des collaborateurs.
- **Adaptation du style de management** : Comment ajuster son style de management pour répondre aux besoins identifiés.
-
- 3. **Évaluer si son style de management est adapté** :
 - **Auto-évaluation** : Outils et techniques pour évaluer son propre style de management.
 - **Feedback** : Recueil de feedback des collaborateurs pour ajuster et améliorer son style de management.
- 4. **Fournir l'accompagnement adapté à la compétence et à la motivation de ses collaborateurs** :
 - **Accompagnement personnalisé** : Stratégies pour offrir un soutien adapté en fonction du niveau de compétence et de motivation des collaborateurs.
 - **Développement des compétences** : Techniques pour aider les collaborateurs à développer leurs compétences et à atteindre leurs objectifs.
- 5. **S'entraîner aux entretiens essentiels pour aider ses collaborateurs à réussir** :
 - **Entretiens de développement** : Techniques pour mener des entretiens de développement efficaces.
 - **Entretiens de feedback** : Comment donner un feedback constructif et motivant.
 - **Simulations et jeux de rôle** : Pratique des entretiens à travers des simulations et des jeux de rôle pour renforcer les compétences.

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Durée :

2 journées soit 14 heures

Les plus de ce stage :

- La Pratique des différentes Méthodes d'entretien
- Une approche qui permet le partage des expériences des participants
- Une acquisition d'outils permettant une opérationnalité immédiate à la fin du stage



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« GESTION DES CONFLITS »

L'assertivité pour se maîtriser et s'affirmer

But :

Renforcer son assertivité et développer ses capacités pour agir de manière équitable dans toutes situations sensibles

Participants :

Managers souhaitant développer leur capacité d'affirmation et leur estime, défendre leurs idées dans le respect de l'autre et accroître leur impact personnel auprès de leurs collaborateurs et/ou clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

Objectifs :

- Identifier les typologies de conflits en environnement professionnel
- Analyser les enjeux et intérêts des parties dans une situation conflictuelle
- Utiliser les techniques d'assertivité (DESC, message en 'je')
- Exprimer un désaccord de manière ferme et constructive
- Gérer une situation conflictuelle en adoptant une posture adaptée
- Réguler ses émotions et mobiliser l'intelligence émotionnelle
- Conduire un échange visant à la résolution de conflit
- Élaborer un plan d'amélioration individuel en matière d'assertivité

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, Master en Science de l'éducation à l'université de Lyon 2, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

L'ASSERTIVITÉ

- Test de positionnement
- Étude des comportements spontanés :
L'assertivité, la fuite, la manipulation, l'agressivité, ...
- Le D.E.S.C. Le sens de la responsabilité : message en «je», besoins et émotions, transformer les plaintes en demandes claires
- Émettre et recevoir une critique
- Refuser totalement ou partiellement une proposition
- Faire face à la manipulation

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE

Les avantages de l'IE en milieu de travail

- Analyser ses compétences de base :
- La conscience de soi, la gestion de soi, la conscience sociale et la gestion des relations

Reconnaitre et affirmer ses émotions

- L'intérêt d'être ouvert et à l'écoute de soi-même
- Établir un cadre sain avec les autres
- Souligner l'importance de la congruence personnelle :
Être en accord entre ses pensées, ses ressenties, ses comportements, ses messages.

Développer l'authenticité personnelle

- Faire preuve d'un leadership enthousiaste par le biais d'actions quotidiennes
- Trouver un équilibre dans l'efficacité personnelle
entre la notion de contrôle et la souplesse de l'expression de ses émotions.

Appliquer les meilleures pratiques de l'IE

- Reconnaitre ses propres schémas de réponse et les déclencheurs
- Pratiquer l'auto-persuasion pour des meilleurs résultats
- Employer la maîtrise de soi dans des situations stressantes

Développer un plus grand contrôle dans ses actions

- Prendre conscience de ses filtres de perception
- Développer des différents comportements afin de se donner plus de choix

MIEUX CONNAÎTRE LES INTENTIONS DE SON INTERLOCUTEUR

Exercice pratique :

Entraînement dans la gestion d'une situation difficile

- Créer une atmosphère de confiance
- Reconnaitre les indices non verbaux
- Écouter activement
- Demander des précisions
- Demeurer ferme

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Durée :

2 journées

Les plus de ce stage :

- La Pratique d'une Méthode structurée dans la gestion des conflits
- Une approche qui permet le partage des expériences des participants
- Une acquisition d'outils permettant une opérationnalité immédiate à la fin du stage



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« DEVELOPPEMENT COMMERCIAL »

But :

Pratiquer une approche structurée dans la gestion du développement commercial

Participants :

Tout manager souhaitant être sensibilisé à une approche pratique dans le développement commercial.

Objectifs :

- Savoir bien Communiquer et s'adapter à de différents interlocuteurs
- Bien présenter son entreprise et son offre
- Découvrir les besoins grâce à un questionnement efficace
- Savoir argumenter de manière assertive
- Savoir Négocier, répondre aux objections et Vendre
- Clôturer et fidéliser le client

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

Préparer la prospection

- Définir les objectifs dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Rechercher les prospects : fichiers, analyse, segmentation
- Préparer votre plan de découverte, argumentaire et questionnaire client

S'adapter à ses différents interlocuteurs.

- Reconnaître les différents types de personnalité par l'outil DISC
- Déterminer son état émotionnel : mimique, gestes, respiration, ton
- Adapter sa communication (attitude, vocabulaire...)
- Reproduire certains gestes ou intonations de l'autre : la synchronisation

Bien présenter son entreprise et son offre

- Construire sa phrase d'accroche
- Baliser les étapes de l'entretien
- Répondre aux objections
- Savoir conclure positivement

Découverte du client

- Définir clairement les étapes du cycle de vente
- Définir clairement les objectifs appropriés, les éléments, les outils dont il aura besoin dans l'entretien
- Organiser la réunion avec la présence des bonnes personnes,
- Démontrer un état d'esprit positif par rapport à sa mission, à son interlocuteur
- Connaître son marché (les besoins de clients, les concurrents, les produits, etc...)

Argumentation

- Permettre au client de comprendre comment l'entreprise, ses produits, ses solutions, ses services, vont répondre à ses besoins.
- Argumenter de façon ciblée par rapport aux réels besoins et motivations de l'interlocuteur
- Rendre vivants, convaincants ses exposés et argumentations

Exercer un suivi rigoureux.

- Suivre régulièrement les prospects- relance
- Qualifier les informations recueillies

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Durée :

2 jours

Les plus de ce stage :

- La Pratique d'une Méthode et d'un questionnement efficace et constructif
- Une approche qui permet le partage des expériences des participants
- Une acquisition d'outils permettant une opérationnalité immédiate à la fin du stage



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« SAVOIR MOTIVER SON EQUIPE »

But :

Pratiquer une approche complète et structurée dans la compréhension de ses motivations et de la Motivation d'équipe

Participants :

Tout manager désireux de mobiliser ses collaborateurs.

Prérequis :

Pas de prérequis

Objectifs :

- ☐ **Créer** un climat de travail positif favorisant l'engagement des collaborateurs
- ☐ **Identifier** les leviers de motivation individuels et collectifs
- ☐ **Analyser** les valeurs personnelles et leurs impacts sur la motivation
- ☐ **Différencier** les motivations intrinsèques et extrinsèques
- ☐ **Réaliser** un diagnostic de motivation et d'autonomie d'un collaborateur
- ☐ **Adapter** son style de management pour renforcer la motivation
- ☐ **Mobiliser** les ressources individuelles et collectives dans les situations de travail
- ☐ **Gérer** les situations de démotivation de manière constructive

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

**CRÉER LE CADRE ET LA CONFIANCE
LES MOTIVATIONS INDIVIDUELLES ET INTRINSÈQUES**

- Création de liens forts au sein du groupe
- Exploration des dimensions individuelles et intrinsèques de la motivation
- Accès aux dynamiques personnelles afin de générer l'implication

MOTIVATION ET MOBILISATION DES RESSOURCES

- Compréhension de la notion de **stratégie de réussite**
- Exploration des situations de réussite, liens entre motivation et réussite

DYNAMIQUE MANAGÉRIALE ET DIMENSION COLLECTIVE

- Savoir déceler les dynamiques managériales au quotidien
- Comprendre les modalités de renforcement de la motivation
- Piloter des situations difficiles et les états de démotivation
- Renforcer l'accès aux ressources personnelles et collectives par le dialogue et le questionnement

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Durée :

2 jours

Les plus de ce stage :

Une prise de conscience de soi-même, de la possibilité d’agir sur les différents niveaux de la dimension motivationnelle des individus.



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« SAVOIR RECRUTER »

But :

Apprendre et pratiquer une approche globale de recrutement de ses collaborateurs

Participants :

Tout manager souhaitant développer une approche pratique dans le recrutement

Objectifs :

- ☐ **Préparer** un entretien de recrutement structuré
- ☐ **Définir** un profil de poste et les compétences attendues
- ☐ **Construire** un questionnaire adapté au candidat
- ☐ **Conduire** un entretien de recrutement de manière structurée
- ☐ **Analyser** les réponses et comportements du candidat
- ☐ **Adapter** son questionnaire en fonction de l'échange
- ☐ **Évaluer** l'adéquation candidat / poste
- ☐ **Conduire** un entretien d'intégration
- ☐ **Conduire** un entretien de séparation de manière professionnelle

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

- **Définir le poste**, son évolution et le profil du candidat
- **Hiérarchiser les compétences clés** à rechercher au cours de l'entretien
- **Structurer l'entretien :**
 - Préparer l'entretien,
 - Accueillir le candidat,
 - Présenter le poste et l'entreprise,
 - Enquêter à partir des informations recensées sur le CV,
 - Rechercher les motivations,
 - Demander l'avis du candidat,
 - Savoir conclure,
 - S'entraîner dans la prise des notes,

- Savoir faire la synthèse en fin d'entretien.

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Durée :

1 journée

Les plus de ce stage :

- La Pratique d'une Méthode et d'un questionnement efficace et constructif
- Une approche qui permet le partage des expériences des participants
- Une acquisition d'outils permettant une opérationnalité immédiate à la fin du stage



Ubaldo DELLA GUERRA
D.G. Consultants
1 chemin des grandes balmes
69660 Collonges au mont d'or France
Téléphone Portable : 06 61 97 35 06

Titre:

« SAVOIR FORMER SES COLLABORATEURS »

But :

Pratiquer une approche structurée dans la formation des collaborateurs

Participants :

Tout manager souhaitant développer une approche pratique dans le développement des compétences de ses collaborateurs

Objectifs :

- Établir un climat propice à l'apprentissage.
- Structurer précisément une activité de formation.
- Transmettre efficacement un contenu de formation : savoirs théorique et pratique

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Coach et Consultant en management à EM Lyon, IDRAC Business School, diplômé de l'Académie Nationale de Rome, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, connaissance de soi, leadership avec les approches MBTI, Leadership Situationnel, Assertivité et Action Type.

Programme :

- ☐ **Créer** un environnement favorable à l'apprentissage
- ☐ **Structurer** une action de formation adaptée aux objectifs opérationnels
- ☐ **Préparer** un déroulé pédagogique clair et efficace
- ☐ **Animer** une séquence de formation en mobilisant les participants
- ☐ **Transmettre** des savoirs et des savoir-faire de manière pédagogique
- ☐ **Accompagner** le développement des compétences des collaborateurs
- ☐ **Évaluer** les acquis de formation
- ☐ **Assurer** le suivi des apprentissages en situation de travail

Méthode Pédagogique :

Alternance d'exposés théoriques et de mises en pratique. A la fin du stage, chaque participant repart avec une méthode de travail et des solutions pratiques et applicables afin d'accroître qualitativement sa capacité à former ses collaborateurs.

Durée :

1 journée

Les plus de ce stage :

- La Pratique d'une Méthode d'apprentissage efficace et constructive
- Une approche qui permet le partage des expériences des participants
- Une acquisition d'outils permettant une opérationnalité immédiate à la fin du stage



DG Consultants – Ubaldo DELLA GUERRA
Déclaration d'existence n° 82 69 08891 69
1 chemin des Grandes Balmes
69660 Collonges au Monts D'Or

Titre de la formation :

« Prise de parole en Public »

Public concerné :

Managers voulant développer leur capacité dans la prise de parole et l'adaptation face à des publics différents

Pré requis :

Pas de pré requis.

Objectifs de la formation :

- Amorcer de façon dynamique la réflexion sur la prise de parole
- Travailler les éléments clés d'une présentation orale impactant
- Être capable de proposer de façon convaincante ses projets en entreprise

Contenu de l'action :

APPRIVOISER SON TRAC

- Comprendre les mécanismes physiologiques
- Prendre conscience de ses représentations (de soi et de son auditoire)
- Travailler les techniques de respiration
- Soigner ses 2 premières minutes

DÉVELOPPER SA COMMUNICATION NON VERBALE

- Comprendre en quoi chaque élément participe à l'impact de son exposé sur l'auditoire : regard, sourire, mimiques, gestuelle, occupation de l'espace, volume de voix, débit et ton
- Décryptage des comportements de communication non verbale

- Faire un bilan personnalisé sur ses points forts et axes d'amélioration

PRÉSENTER UN MESSAGE CLAIR ET CONVAINCANT

- Partir des besoins et motivations de son auditoire
- Aller à l'essentiel autour d'un message convaincant et d'un plan démonstratif
- Illustrer d'exemples concrets et mémorisable

PERFECTIONNER SES SUPPORTS POWERPOINT

- Alléger ses contenus
- Être professionnel sur la forme et créatif sur les visuels
- Passage d'une logique descriptive à une logique démonstrative
- Identification d'un message clair
- Illustration par des exemples et anecdotes
- Construction d'un support visuel
- Feed-back

GÉRER LES AUDITOIRES DIFFICILES

- Choisir son interprétation des paroles et des comportements des autres
- Repérer ses réflexes courants de réponse et développer l'écoute active

Modalités pédagogiques

Cette formation privilégie une pédagogie active et participative favorisant l'implication des participants et le transfert des acquis en situation professionnelle. Elle alterne :

- des apports théoriques illustrés d'exemples concrets ;
- des mises en situation, études de cas et exercices d'application ;
- des travaux individuels et en sous-groupes avec restitutions collectives ;
- des temps d'échanges, de réflexion et de partage d'expériences entre participants ;
- des débriefings permettant d'ancrer les apprentissages et d'identifier les bonnes pratiques.

Moyens pédagogiques

La formation s'appuie sur différents supports et méthodes pédagogiques :

- présentation interactive (diaporama) ;
- supports pédagogiques remis aux participants ;
- études de cas et mises en situation issues de situations professionnelles réelles ;
- exercices individuels et collectifs ;
- ateliers collaboratifs avec restitution ;
- échanges de pratiques et retours d'expérience ;
- synthèses et outils directement transférables dans l'environnement professionnel.

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des compétences est réalisée tout au long du parcours de formation selon plusieurs modalités :

- questionnaire de positionnement avant ou en début de formation afin d'identifier les attentes et le niveau initial des participants ;
- évaluations formatives au cours des séquences pédagogiques (quiz, exercices, mises en situation, études de cas) ;
- évaluation des acquis en fin de formation ;
- questionnaire de satisfaction complété à chaud afin de mesurer la qualité perçue de la formation et les pistes d'amélioration.

Intervenant :

Ubaldo DELLA GUERRA, Consultant en management et Coach certifié, j'accompagne des équipes de travail dans le développement de leurs ressources en Management, la connaissance de soi, le leadership, avec l'approche MBTI, Assertivité, Leadership Situationnel.

Durée

2 Journées (en groupes de 6 à 10 participants)

EXPLICATION DE NOTRE APPROCHE

Comment maîtriser son trac ?

Trop de trac nous fige, l'absence de trac nous ennuie.

C'est un bon indicateur à la fois du niveau d'expérience de l'orateur (est-il débutant, confirmé ou expérimenté ?) mais aussi de la façon dont chacun se démène avec le regard des autres (se sent-il assez important ? compétent ? apprécié ?). Même si le trac est d'intensité variable chez chacun, **il y a toujours quelque chose à en tirer pour renforcer sa confiance en soi.**

Au-delà du travail sur la gestion du trac, les stagiaires apprennent, dans le cadre de cette formation, des méthodes concrètes et pragmatiques pour se positionner face à leur auditoire, pour structurer leurs messages, pour construire un support créatif, pour gérer les objections de la salle. **C'est un séminaire dense et complet, où chacun pourra s'améliorer là où il en a le plus besoin.**

Quels enjeux aujourd'hui en entreprise ?

Les réunions doivent être efficaces : l'orateur doit savoir capter l'attention de son auditoire (avec son style personnel renforcé par des techniques sur la communication non verbale) et doit s'assurer que les messages clés soient bien passés (en évitant de les noyer dans des détails secondaires).

Les prises de paroles doivent être participatives : plus que des questions/réponses, l'orateur doit vraiment partir de ce qui intéresse son auditoire et savoir s'adapter aux multiples réactions et besoins en face. **Son enjeu est de créer la connexion, afin d'embarquer son auditoire sur le sujet de travail à traiter.**

Pourquoi un séminaire sur la prise de parole en public ?

Beaucoup de Responsables et Managers **s'appuient sur leur intuition et leur expérience pour présenter mais peu nombreux sont ceux qui ont des repères solides sur cette compétence managériale.** Les retours des auditoires sont rares et peu exploitables, et il est difficile d'avoir un regard objectif sur son niveau d'impact à l'oral.

Quel est l'impact personnel de cette formation ?

C'est un séminaire de développement personnel, dans la mesure où chacun peut remettre en question ses habitudes acquises depuis longtemps, souvent de manière inconsciente. Pendant la formation, les participants sont filmés. La caméra a un effet déclencheur de cette prise de conscience car elle permet de poser un diagnostic objectif.

L'effet du groupe et le climat de bienveillance permettent de recevoir de nombreux feed-back et de pouvoir s'ajuster, tout en gardant sa personnalité et son style. La dynamique collective entraîne chacun à se dépasser et à retrouver du plaisir dans des prises de parole en public qu'il trouvait peut-être ennuyeuses ou effrayantes.