



FUGA
Formation

INFORMATIONS

Public : Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles

Nombre de participants :
10 maximum

Durée : 2 à 3 jours selon vos besoins

Pré-requis : Aucun

Modalité et méthodes pédagogiques :

- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Réflexion sur les expériences vécues
- ✓ Etude de cas

Formateur spécialisé



FAVORISER LA PRISE D'INITIATIVES

Objectif de la formation

- ✓ Définir une proposition adaptée aux attentes et aux enjeux
- ✓ Bâtir une solution logique, cohérente et applicable
- ✓ Affirmer et promouvoir ses idées
- ✓ Proposer des solutions, fédérer une équipe autour des ses idées

Contenu de la formation

Définir sa proposition

- ✓ Différencier initiative, prise de décision et autonomie
- ✓ Proposer quoi/quand/à qui/comment/pourquoi ?
- ✓ Cibler son objectif pour élaborer une proposition adaptée en fonction de la problématique
- ✓ Définir son périmètre d'action

Concevoir une proposition cohérente

- ✓ S'impliquer dans la recherche de solutions
- ✓ Élaborer et construire sa proposition
- ✓ Intégrer et tenir compte des facteurs et des risques internes/externes
- ✓ Proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition

S'affirmer pour proposer

- ✓ Prendre conscience de ses qualités
- ✓ Oser croire en sa proposition
- ✓ Être optimiste
- ✓ Être spontané mais raisonné
- ✓ Savoir dire non sans brusquer

Faire adhérer au message

- ✓ Être tourné vers la solution
- ✓ Argumenter en faveur de sa proposition et convaincre
- ✓ Faire preuve de crédibilité
- ✓ Lever les freins
- ✓ Adapter la présentation de sa solution à ses interlocuteurs
- ✓ Présenter les avantages de la proposition et contrer les objections
- ✓ Accepter la critique
- ✓ Savoir rebondir
- ✓ Proposer des solutions alternatives

DEVELOPPEMENT PERSONNEL