FAVORISER LA PRISE D'INITIATIVES

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

FUGA Formation

S'INSCRIRE

FUGA FORMATION
29 rue de Poulainville
80 000 Amiens
Tel : 03 60 62 01 80
contact@fugaformation.fr

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

Pas de prérequis d'entrée en formation

Nombre de participants : 12 maximum

Durée : 2 à 3 jours selon vos besoins

Lieu : Intra / Inter

Delais d'accès : 7 jours minimum

Méthodes pédagogiques :
- ✓ Exercices pratiques
- ✓ Réflection sur les expériences vécues
- ✓ Etude de cas

Modalité d'encadrement : Formateur spécialisé

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

FUGA
Formation

INFORMATIONS

Responsables pédagogiques :
Mme Henderson / Mr Offret

Modalité suivi stagiaire :
Questionnaire contrôle qualité

Parking gratuit

Salle de restauration

Commerces à proximité du centre de formation

Si vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à contacter notre référent handicap :
aureliaberquier@fugaformation.fr
Tel : 03.60.62.01.81

TARIF

Nous consulter

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

A l'issu de la formation tous les stagiaires recevront une attestation de formation

DEVELOPPEMENT PERSONNEL