Prendre une décision et savoir la vendre

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : DEI - Prix 2024 : 1 530€ HT

Cette formation vous présentera les différentes méthodes qui vous permettront d'analyser les obstacles qui s'opposent à vos prises de décision. Elle vous montrera aussi comment communiquer de manière efficace pour faire adhérer à vos choix.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Analyser ses freins et obstacles à la prise de décision

Identifier les critères décisionnels subjectifs

Se connaître pour s'affirmer dans ses décisions

Appliquer les outils et méthodes de prise de décision

Utiliser la bonne communication pour faire adhérer à ses décisions

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 01/2018

1) Les obstacles et les freins à la prise de décision

- Les enjeux d'une décision.
- Décider c'est choisir : les résistances au changement.
- Les freins personnels : les peurs, la culpabilité, la procrastination.
- Les obstacles émotionnels, perceptifs, culturels.
- Les "drivers" , l'estime de soi, l'image de soi, la confiance en soi.

Travaux pratiques : Autodiagnostic. Exercice sur la confiance. Partages d'expériences

2) Les deux facteurs et les deux variables indissociables

- La qualité technique, le degré d'acceptation, le temps et la confiance.
- Les critères de prise de décision.
- Les préférences cérébrales.

Travaux pratiques : Autodiagnostic sur les préférences cérébrales. Réflexion sur des cas concrets.

3) Le traitement de problème et la décision : individuel et collectif

- Les non-dits de la prise de décision et la prise en compte des attentes des personnes impactées.
- Les méthodes de la prise de décision.
- Le portrait du bon décideur : décider en fonction de sa personnalité.

Travaux pratiques : Réflexion avec l'outil 666 : 6 personnes, 6 minutes pour trouver 6 idées.

4) Les outils et méthodes de prise de décision

- Les règles et procédures du travail en équipe.
- Les styles de management et la prise de décision.
- Les méthodes créatives.
- La matrice de décision. Les votes.

Travaux pratiques : Exercice de prise de décision à prendre en utilisant les outils.

PARTICIPANTS

Manager, responsable, dirigeant et toute personne amenée à prendre une décision.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

5) La communication efficace pour faire accepter ses décisions

- Les quatre styles de communication.
- La motivation et le partage de la décision : décider et assumer.
- L'efficacité de son expression orale : engagement, objectifs, assertivité et gestion du stress.
- La définition du plan d'action et la mise en oeuvre de la décision : déléguer et responsabiliser.
- L'intérêt de la décision pour le collaborateur, pour l'équipe, pour le client, pour l'entreprise, pour le manager.

Travaux pratiques : Autodiagnostic sur les styles de communication. Jeux de rôles : mises en pratique sur des situations types rencontrées par les participants.

6) Plan d'action individuel

- Le participant établira son plan d'action personnel.
- Définition des objectifs et des axes de progression
- Les actions à mettre en œuvre et les délais.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 13 mai, 08 juil., 14 oct.

PARIS
2024 : 01 juil., 07 oct.

LYON
2024 : 08 juil., 14 oct.