

« Organiser sa stratégie de communication en situation de Management »

Public :

Dirigeant, Manager, Responsable, Chef d'équipe, Tout professionnel ayant une mission de manager dans l'entreprise

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire

Durée de formation :

14 heures

2 jours

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 06 08 58 74 53 ou par email : admin@revecoaching.com

Objectifs :

Adapter sa communication aux différents collaborateurs et créer une relation de confiance avec ses collaborateurs

Moyen et modalité :

En présentiel

Alternance de théorie et de pratique

Document actualisé le 09/11/2023

REVE COACHING 7 RUE DE L HORLOGE, 06600 - ANTIBES – Siret : 92196259300015 – Enregistré sous le n°en cours d'enregistrement auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 7022Z – TVA : FR12921962593 – RCS : ANTIBES Antibes B 921 962 593 – Capital : 1000 € – Tel : 06 08 58 74 53 – Email : admin@revecoaching.com – Site internet : <https://www.revecoaching.com>

Moyens Techniques :

Tables, chaises, supports visuels, ordinateur, paperboard et feutres, vidéo-projecteur

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaire

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Test de positionnement :

Un test de positionnement sera proposé pour adapter la formation avec le niveau de connaissance du stagiaire

Validation de votre inscription :

A l'issue de votre candidature, vous recevrez par email une convocation pour participer à la formation accompagner d'un livret d'accueil récapitulatif l'ensemble des informations vous permettant de vous préparer.

Document actualisé le 09/11/2023

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à REVE COACHING sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

MDPH

MDPH06 27, boulevard Paul Montel Nice Leader Bâtiment Ariane 06200 Nice

0 805 560 580

mdph@cg06.fr

AGEFIPH

Hélène Patry Heintz

Aline DA DALTO

04 42 93 15 50

rhf-provence-alpes-cotedazur@agefiph.asso.fr

Le Prix :

3 000,00 €

Contact :

VLIEGHE Judicael

admin@revecoaching.com

06 08 58 74 53

Document actualisé le 09/11/2023

REVE COACHING 7 RUE DE L HORLOGE, 06600 - ANTIBES – Siret : 92196259300015 – Enregistré sous le n°en cours d'enregistrement auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 7022Z – TVA : FR12921962593 – RCS : ANTIBES Antibes B 921 962 593 – Capital : 1000 € – Tel : 06 08 58 74 53 – Email : admin@revecoaching.com – Site internet : <https://www.revecoaching.com>

QUELQUES CHIFFRES 2023:

[promotions] promotions	Taux de satisfaction : [en%]	Taux d'admis : [en%]	Nombre de stagiaire	Taux de réussite
----------------------------	--	-----------------------------	------------------------	---------------------

Document actualisé le 09/11/2023

« Organiser sa stratégie de communication en situation de Management »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

MODULE 1 : L'art de la communication professionnelle

Chapitre 1 : Appréhender les 3 différents types de communication

Chapitre 2 : L'importance du questionnement

Chapitre 3 : Utiliser la reformulation pour mieux communiquer

Chapitre 4 : Comprendre les 4 accords tolthèques

Chapitre 5 : Créer une relation de confiance avec ses collaborateurs

...

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Les quatre styles de communication

Chapitre 1 : Les styles Directif

Chapitre 2 : Les styles Influent

Chapitre 3 : Les styles Stable

Chapitre 4 : Les styles Conforme

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Adapter sa communication managériale en fonction des contextes et des personnes

Chapitre 1 : Comprendre son style de communication, ses forces et ses difficultés

Chapitre 2 : Animer ou intervenir en réunion d'équipe : maîtriser l'influence de son comportement dans les réunions avec ses équipes

Chapitre 3 : Maîtriser le jeu du miroir

Chapitre 4 : Préparation et mener à bien les différents entretiens

Chapitre 5 : Développer une posture d'accompagnant : Savoir rester disponible pour ses collaborateurs

Document actualisé le 09/11/2023

...

Évaluation Module 3

MODULE 4 : Manager les situations difficiles : Gestion des conflits

Chapitre 1 : Les différents types de conflits

Chapitre 2 : Les étapes de la communication non violente

Chapitre 3 : Identifier et déjouer les jeux psychologiques pour revenir à une relation de confiance

Chapitre 4 : Préparer l'entretien de recadrage

...

Évaluation Module 4

Document actualisé le 09/11/2023

REVE COACHING 7 RUE DE L HORLOGE, 06600 - ANTIBES – Siret : 92196259300015 – Enregistré sous le n°en cours d'enregistrement auprès du préfet de région : Provence Alpes Côte d'azur – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf : 7022Z – TVA : FR12921962593 – RCS : ANTIBES Antibes B 921 962 593 – Capital : 1000 € – Tel : 06 08 58 74 53 – Email : admin@revecoaching.com – Site internet : <https://www.revecoaching.com>

CV du formateur

VLIEGHE Judicael

admin@revecoaching.com

06 08 58 74 53

Expériences professionnelle

RESPONSABLE CLIENTÈLE - PROXIMUS (2001-2006)

Le service client a été ma première mission. En tant que responsable clientèle, j'ai appris à gérer le conflit, la communication et la gestion du temps.

RESPONSABLE COMMERCIAL - NORMACTION, FILIALE D'IBM. (2006-2007)

Responsable de la gestion de l'équipe commerciale. Mes priorités ont été de développer le portefeuille et de fidéliser les clients.

TEAM LEADER - ERGO SA (2007-2015)

Responsable de la gestion d'une équipe de 25 agents indépendants. En tant que Team Leader j'étais responsable de la formation et de la réussite de chaque collaborateur. Dans ce poste j'ai appris le recrutement en volume, la rétention via la formation commerciale, et comment gérer une entreprise.

RESPONSABLE D'ÉQUIPE COMMERCIAL - DEVRED (2015-2017)

Responsable de la gestion de l'équipe. Mes priorités a été de recruter, former et responsabiliser tous nos commerciaux.

AGENT IMMOBILIER - C21 (2017-2018)

Mon travail consistait à aider les vendeurs à réaliser leur projet. Dans mes premier 6 mois j'ai appris à gérer mon temps et de créer un portefeuille de clients dans la domaine de l'immobilier.

MANAGER - MDi (2018-2019)

En tant que Manager, j'étais chargé de former et d'accompagner tous les agents immobiliers. Responsable de recrutement, j'ai grandi l'équipe de 4 à 18 personnes. Avec mon expérience en gestion d'entreprise, l'agence a augmenté de trois fois son chiffre d'affaires en 15 mois.

TEAM LEADER - KELLER WILLIAMS (2019-2022)

Chef d'équipe du 1er centre d'affaires Keller Williams en Belgique. L'agence est passée de 4 à 25 agents en seulement deux ans. Les responsabilités principales étaient d'augmenter la productivité des agents et la rentabilité de l'agence par la formation. En tant que responsable, j'ai délivré des formations sur le métier d'agent immobilier, gestion d'entreprise, recrutement, gestion du temps, communication et l'état d'esprit pour réussir.

COACH/FORMATEUR - RÊVE COACHING (2022-PRÉSENT)

En tant que coach et formateur, je me concentre sur la formation des chefs d'entreprises basées dans l'immobilier en Belgique, France et Luxembourg. Chez Rêve Coaching nous avons déjà formé plus de 100 chefs d'entreprises en Belgique, plus de 1 200 aux Etats-Unis et Canada, et plus de 220 en France. Notre mission première est de libérer la pensée de nos clients afin qu'ils puissent obtenir ce qu'ils veulent quand ils le veulent.



Formation extra-scolaire

Autres diplômes :

1992-99 : Comptabilité et Gestion d'entreprise
1999-2001 : Cours Florent à Paris - L'art de la parole
2017-19 : Agent Immobilier à l'EFPP
2022 : Certification Formateur et Coach - John Maxwell

Document actualisé le 09/11/2023

ACCESSIBILITE

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de REVE COACHING en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITE NUMERIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, REVE COACHING a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;
- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de REVE COACHING, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

Document actualisé le 09/11/2023

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Modalités de règlement

Le paiement sera dû en totalité à réception d'une facture émise par l'organisme de formation à destination du bénéficiaire.

Non réalisation de la prestation de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de résiliation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au cocontractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Obligations et force majeure

Dans le cadre de ses prestations de formation, « REVE COACHING » est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. « REVE COACHING » ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à « REVE COACHING », les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de « REVE COACHING ».

Devis et attestation

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en deux exemplaires par « REVE COACHING » au Client. Un exemplaire dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » doivent être retourné à « REVE COACHING » par e-mail. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre « REVE COACHING », l'OPCO ou le Client. À l'issue de la formation, « REVE COACHING » remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCO, « REVE COACHING » lui fait parvenir un exemplaire de la feuille d'émargement accompagné de la facture. Une attestation d'assiduité pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

Document actualisé le 09/11/2023

Dédommagement, réparation ou dédit

En cas de renoncement par le bénéficiaire avant le début du programme de formation

- Dans un délai compris entre 2 semaines et 1 semaine avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.
- Dans un délai compris entre 1 semaine et 48 heures avant le début de la formation : 75 % du coût de la formation est dû.
- Dans un délai inférieur à 48 heures avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Propriété intellectuelle et copyright

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par « REVE COACHING » pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright. À ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de « REVE COACHING ». Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

Descriptif et programme des formations

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

Confidentialité et communication

« REVE COACHING », le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par « REVE COACHING » au Client. « REVE COACHING » s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires.

Document actualisé le 09/11/2023

Cependant, le Client accepte d'être cité par « REVE COACHING » comme client de ses formations. À cet effet, le Client autorise « REVE COACHING » à mentionner son nom, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, site internet, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

Protection et accès aux informations à caractère personnel

Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de « REVE COACHING »
- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant. Le Stagiaire pourra exercer ce droit en écrivant à : « REVE COACHING » ou par voie électronique à : « REVE COACHING ». En particulier, « REVE COACHING » conservera les données liées au parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation. Enfin, « REVE COACHING » s'engage à effacer à l'issue des exercices toute image qui y aurait été prise par tout moyen vidéo lors de travaux pratiques ou de simulations.

Litiges

Si une contestation ou un différend ne peuvent pas être réglés à l'amiable, le Tribunal de NICE sera seul compétent pour régler le litige.