



ADOPTER UNE DÉMARCHE PROFESSIONNELLE PROACTIVE

Etre force de proposition

Être proactif est le meilleur moyen de se faire écouter, respecter et permet de trouver un équilibre dans sa relation avec les autres.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

BEST-OF

Ref. : C19PPSTRONG

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1320
€ HT

Code
Dokelio AF_0000026108
:

OBJECTIFS

- Définir une proposition adaptée aux attentes et aux enjeux.
- Bâtir une solution logique, cohérente et applicable.
- Affirmer et promouvoir ses idées.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Tous.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Faire des propositions cohérentes et les défendre.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
E-quiz aval
Modules vidéos
Présentiel

PROGRAMME

Adopter une démarche professionnelle proactive

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Quelles sont les clés essentielles de l'écoute active ?
- Pourquoi s'affirmer dans sa vie professionnelle ?
- Comment faire adhérer à sa vision et à ses idées avec intégrité ?

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.

Faire preuve de créativité

- Stimuler sa créativité.
- Être ouvert aux idées des autres, écouter activement et être proactif.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



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.

INTERVENANTS

Pascale SIMON
ITG FORMATION

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

17 et 18 févr. 2022
03 et 04 mars 2022
28 et 29 nov. 2022
13 et 14 févr. 2023

Paris

30 et 31 mars 2022
30 et 31 mai 2022
04 et 05 juil. 2022
12 et 13 sept. 2022

