

Chef de projet : développer ses compétences relationnelles

Programme de formation – Modalités pédagogique

➔ PRÉ-REQUIS

- Aucun.

➔ OBJECTIFS

- Se positionner en qualité de chef de projets
- Maîtriser les bases de la communication verbale et non verbale
- Utiliser ses compétences relationnelles et susciter l'adhésion
- Identifier les comportements et attentes de ses interlocuteurs
- Adapter sa posture, répondre aux objections et gérer les conflits

➔ ÉVALUATION ET VALIDATION

- QCM, mises en situation et exercices pratiques pour évaluer la progression. Test de positionnement avant et après la formation.

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs de projet, chefs d'équipe, managers, toutes les personnes travaillant en équipe projet.

DURÉE

- 2 jours – 14 heures.

COÛT

- Inter-Entreprises : **900,00 € HT**
- Intra-Entreprise : **Nous consulter**

EFFECTIF

- Minimum : 4 personnes.
- Maximum : 12 personnes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie active et expositive.
- Exercices pratiques, autodiagnostic et mises en situation.



Nous mettons tout en œuvre pour **rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap.**

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, **merci de nous contacter en amont de toute inscription.**

PROGRAMME

1. Savoir se positionner comme chef de projet.

- Comprendre les positions de vie (analyse transactionnelle).
- Distinguer les positions efficaces et inefficaces.
- Identifier ses positionnements dominants.
- Relier les positions de vie à son quotidien professionnel.
- Asseoir son autorité.

2. Travail individualisé sur mesure : jeux de rôles

- Identifier les points de blocage rencontrés au travail.
- Comprendre la traduction verbale et non verbale des positions de vie.
- Discerner les positionnements des interlocuteurs.
- Adopter de nouveaux comportements de communication.
- Acquérir une plus grande souplesse relationnelle.

3. Développer des compétences spécifiques à la gestion de projet

- Améliorer sa capacité d'adaptation.
- Développer écoute et observation.
- Savoir utiliser le questionnement et la reformulation.
- Concilier des avis divergents pour susciter l'adhésion.
- Résoudre les conflits et prendre des décisions.

4. Bilan individualisé

- Reconnaître ses qualités relationnelles.
- Identifier ses axes de progrès.
- Elaborer un plan d'action personnalisé pour pérenniser les acquis.