

SAVOIR S'AFFIRMER SUR UN CHANTIER AVEC LA MOE ET LES AUTRES INTERVENANTS DU LOGEMENT SOCIAL



PUBLIC

Directeur ou responsable développement, technique, gestion patrimoniale.
Monteur, chargé ou conducteur d'opération en construction neuve, réhabilitation, acquisition-amélioration.



OBJECTIFS

- › identifier et développer une attitude dans laquelle on est capable de s'affirmer sans détour, mais en respectant autrui, pour réagir efficacement dans une relation, traiter les désaccords, dire les choses avec diplomatie
- › trouver les ressources et les leviers d'actions pour faire face aux situations de résistance, voire conflictuelles
- › utiliser les techniques de négociation gagnant-gagnant pour préserver les futures relations.



PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Exposés pratiques à partir de la présentation de cas et d'exemples concrets. Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Maîtriser sa communication pour bien piloter son opération.

Dans le contexte de changement suite à la loi ELAN et l'application de la RE2020, face également aux contraintes économiques de plus en plus présentes dans le secteur Hlm, maîtriser sa communication devient fondamental pour piloter son opération dans les meilleures conditions.

CONTENU

Faire le point sur son style relationnel et s'affirmer tranquillement dans une relation

- › mieux connaître son style relationnel
- › repérer les 3 comportements inefficaces : passivité, agressivité, manipulation
- › renforcer son affirmation de soi et savoir dire non

Réagir efficacement face aux résistances, aux imprévus, aux conflits

- › pratiquer le recadrage pour prendre du recul
- › identifier le besoin de l'autre
- › pensez au plan B

Décoder les émotions de ses interlocuteurs pour maintenir la communication

- › identifier ses émotions et celles des autres
- › appréhender le fonctionnement des émotions
- › faire de ses émotions des alliées

Animer une communication de rétablissement d'une relation efficace et sereine

- › développer des relations plus ouvertes et authentiques
- › maîtriser la technique d'une négociation gagnant-gagnant
- › développer la technique d'une communication positive.

ANIMATION

Corinne ROUSSEAU, Consultante-formatrice spécialisée en communication et experte du logement social.

DATES CLASSE VIRTUELLE

2 et 3 avril 2024
19 et 20 novembre 2024

PRIX NET : 1580 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr