

Ateliers « 3 heures pour ... »

Qu'est-ce que c'est ?

Un atelier pour développer et renforcer ses acquis autour d'une thématique relationnelle, managériale et/ou commerciale **prédéfinie**

Un **espace-temps**, « Muscler » sa pratique et ancrer sa posture

Un groupe de 6 à 20 personnes

Se réunissant sur 3h30

Autour d'une thématique / outil spécifique
(la taille du groupe est déterminée selon les thématiques)

A la carte, « 3h30 pour ... »

Impact relationnel



Leadership

Management



Commercial

- ✓ [Développer son écoute active](#)
- ✓ [Gérer des réactions émotionnelles et traiter les résistances / objections](#)
- ✓ Déjouer les pièges de la manipulation ([niveau 1](#)) et ([niveau 2](#))
- ✓ [Expérimenter les clés des relations saine et constructives avec la CNV](#)
(Communication Non Violente)
- ✓ [S'entraîner et gagner en aisance dans la prise de parole](#)
- ✓ [S'exercer au modèle Process Communication](#)
- ✓ [Dynamique d'équipe : animer un diagnostic et une rétrospective d'équipe](#)
- ✓ [Identifier les 5 stades de l'Autonomie pour une juste posture managériale](#)
- ✓ [Détecter les signaux faibles de la démotivation et identifier les modes d'intervention selon le stade de décrochage](#)
- ✓ [Oser un vrai Feed-Back](#)
- ✓ [Déléguer : poser un cadre, mener le brief, suivre](#)
- ✓ [Mener des entretiens managériaux \(motivation, cadrage et régulation/recadrage\)](#)
- ✓ [Fixer un objectif en 6 étapes](#)



Notre parti pris

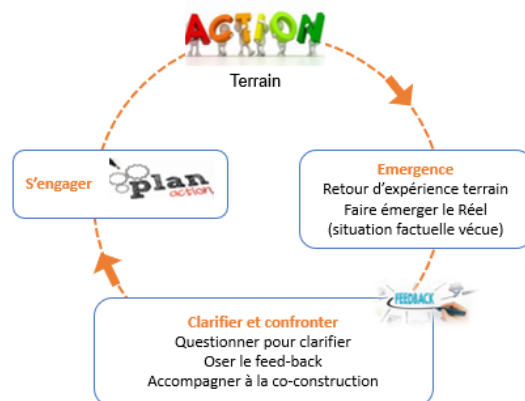
Faciliter la prise de recul et inciter à la mise en pratique

Nous respectons la vision du monde de chacun

A partir de son vécu Terrain, nous visons à ce que

chacun trouve ses solutions d'action

grâce à **l'échange, et l'expérimentation**



Votre interlocutrice OrCadre

Anne de Saint-Louvent – anne.desaintlouvent@orcadre.fr – 06 24 17 82 74

