

Fiche programme

Date de création de la fiche : 11 juillet 2024

Version : V1

ACTION DE FORMATION :

Intitulé : **L'accompagnement des collaborateurs**

Formateur : Thierry Nolin

Nombre d'heures : 13 heures

PUBLIC :

- CHIROPRACTEURS en exercice

OBJECTIFS :

- Identifier les besoins des collaborateurs et des chiropracteurs titulaires.
- Identifier et décrire son style de communication à l'aide d'un questionnaire standardisé, puis comparer les résultats avec ceux d'un référentiel des styles de communication.
- Définir les différents niveaux de communication.
- Pratiquer l'écoute active.
- Interpréter et pratiquer les techniques de communication et la notion de feedback constructif.
- Pratiquer la communication assertive.
- Analyser un contrat type de collaboration et lister les règles internes du cabinet.
- Identifier les motivations des collaborateurs.
- Identifier les conflits en situation professionnelle.
- Distinguer les résolutions de conflits en situation professionnelle.
- Analyser un scénario d'urgence en évaluant les procédures d'intervention et en proposant des améliorations concrètes.
- Recenser et planifier les moments d'échange formels et informels avec les collaborateurs sur une période donnée
- Préparer l'entretien du collaborateur.

PREREQUIS :

- CHIROPRACTEUR en exercice

INTERVENANTS :

Thierry NOLIN
Formateur et Coach Professionnel

Après 15 ans d'expérience en agence de publicité, Thierry Nolin a managé de nombreux collaborateurs, gérer les clients et la production de leurs campagnes 360°. Sensible à l'entrepreneuriat, il devient formateur et coach professionnel. Il accompagne les apprenants, managers et dirigeants d'entreprise sur les thématiques du management, de l'organisation et de la gestion des priorités ainsi que la gestion de projets.

PROGRAMME :

Jour 1

8h45 - 9h - Accueil des participants

9h - 9h30 - Introduction

9h30 - 10h25 - Identifier les besoins des collaborateurs et des chiropracteurs titulaires

- Travail en binôme sur les besoins des participants pour un travail efficace
- Présentation de la pyramide de Maslow
- Actions à mener pour satisfaire les besoins des collaborateurs par étage de la pyramide

10h25-10h45 - Identifier son style de communication

- Présentation des 4 styles de communication
- Identifier son style dominant à travers une auto-évaluation
- Identifier les forces et limites de chaque style dans le cadre d'un cabinet chiropratique

10h45 - 11h - Pause

11h - 11h15 - Définir les différents niveaux de communication

- Les différents niveaux de communication possibles
- Exemples

11h15 - 11h45 - Pratiquer les 3 niveaux de communication

- jeu de rôle en binôme
- Restitution et analyse

11h45-12h - Définir la communication responsable et l'écoute active

- définition de la communication responsable
- définition des 3 piliers de l'écoute active

12h - 12h45 - Pratiquer l'écoute active

12h45 - 14h15 - Pause déjeuner

14h15-14h25 - Exercice narratif et créatif

14h25 - 15h05 - Les techniques de communication

- Interpréter les techniques de communication
- Pratiquer les techniques de communication et la notion de feedback constructif

15h05 - 15h45 - Pratiquer la communication assertive

- auto-test de 60 questions
- définition de l'assertivité et des 3 comportements refuge

15h45 - 16h - Pause

16h - 16h45 - Analyser un contrat type de collaboration

- Identification des éléments clés et des éléments à clarifier dans le contrat de collaboration

16h45 - 17h05 - Lister les règles du cabinet

17h05 - 17h20 - Identifier les motivations des collaborateurs

- les 5 leviers de motivation au travail

17h20-17h30 - Clôture

PROGRAMME :

Jour 2

8h45 - 9h - Accueil des participants

9h - 9h10 - Introduction

9h10 - 10h45 - Le conflit

- Identifier les conflits en situation professionnelle
- Distinguer les résolutions de conflits en situation professionnelle
- Analyser la gestion des urgences

10h45 - 11h - Pause

11h - 12h45 - Le temps d'échange

- Identifier les temps d'échange avec le(s) collaborateur(s)
- Prioriser son temps au profit d'un moment d'échange
- Préparer l'entretien du collaborateur

12h45-13h - Clôture

PÉDAGOGIE & EVALUATION :

Pédagogie :

POWER POINT

Ateliers pratiques

Mise en situation et feedback en direct

Evaluation :

Une évaluation à choix multiples de 5 questions avant le séminaire pour évaluer le niveau de connaissances initial des participants.

Une évaluation pratique individuelle menée par les intervenants pendant le séminaire.

Une évaluation finale à choix multiples de 10 questions à la fin du séminaire pour évaluer les connaissances acquises par les participants.

INFORMATIONS PRATIQUES :

Lieu de la formation :

IFEC, 24 bd Paul Vaillant Couturier 94200 IVRY sur SEINE

Dates :

samedi 13 décembre : 9h - 13h / 14h - 19h

dimanche 14 décembre : 9h - 13h

Tarifs :

Chiropracteur tarif normal : 350 €

Un tarif Early bird de **10%** est appliqué sur l'ensemble des tarifs jusqu'au 10 novembre 2025.

Modalités d'inscription :

Inscription par mail formation-continue@ifec.net

Pour contacter le Service de formation continue :

01 45 15 89 10 / 07 45 01 88 01

