

MGL-11

SAVOIR PRENDRE DES DECISIONS ET LES FAIRE RESPECTER

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Analyser ses freins et obstacles à la prise de décision
- Identifier les critères décisionnels subjectifs
- Se connaître pour s'affirmer dans ses décisions
- Appliquer les outils et méthodes de prise de décision
- Utiliser la bonne communication pour faire adhérer à ses décisions

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Les obstacles et les freins à la prise de décision**
 - ✓ Les enjeux d'une décision.
 - ✓ Décider c'est choisir : les résistances au changement.
 - ✓ Les freins personnels : les peurs, la culpabilité, la procrastination.
 - ✓ Les obstacles émotionnels, perceptifs, culturels.
 - ✓ Les drivers, l'estime de soi, l'image de soi, la confiance en soi.
- **Les deux facteurs et les deux variables indissociables**
 - ✓ La qualité technique, le degré d'acceptation, le temps et la confiance.
 - ✓ Les critères de prise de décision.
 - ✓ Les préférences cérébrales.
 - ✓ Autodiagnostic sur les préférences cérébrales. Réflexion sur des cas concrets.
- **Le traitement de problème et la décision : individuel et collectif**
 - ✓ Les non-dits de la prise de décision et la prise en compte des attentes des personnes impactées.
 - ✓ Les méthodes de la prise de décision.
 - ✓ Le portrait du bon décideur : décider en fonction de sa personnalité.
- **Les outils et méthodes de prise de décision**
 - ✓ Les règles et procédures du travail en équipe.
 - ✓ Les styles de management et la prise de décision.
 - ✓ Les méthodes créatives.

- ✓ La matrice de décision. Les votes.
- **La communication efficace pour faire accepter ses décisions**
 - ✓ Les quatre styles de communication.
 - ✓ La motivation et le partage de la décision : décider et assumer.
 - ✓ L'efficacité de son expression orale : engagement, objectifs, assertivité et gestion du stress.
 - ✓ La définition du plan d'action et la mise en œuvre de la décision : déléguer et responsabiliser.
 - ✓ L'intérêt de la décision pour le collaborateur, pour l'équipe, pour le client, pour l'entreprise, pour le manager.
- **Plan d'action individuel**
 - ✓ Le participant établira son plan d'action personnel.
 - ✓ Définition des objectifs et des axes de progression
 - ✓ Les actions à mettre en œuvre et les délais.

PUBLIC CIBLE :

- Manager,
- Responsable,
- Dirigeant
- Toute personne amenée à prendre une décision.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé