

Contrôleurs de gestion, développez vos compétences relationnelles et de communication



CG-34 2 Jours (14 Heures)

Description

Le contrôleur de gestion n'est pas seulement 'pourvoyeur de chiffres' auprès de la direction générale ou des managers, mais également 'animateur du processus de contrôle de gestion' dans l'entreprise. De facto, il doit absolument maîtriser sa communication pour faire aboutir ses chantiers. Cette formation, pour développer des compétences relationnelles, sera un atout précieux pour communiquer plus efficacement et participer ainsi à l'amélioration de la performance de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Contrôleur de gestion au siège ou en unités décentralisées. Responsable comptable ou financier ayant en charge le contrôle de gestion. Contrôleur financier de filiales.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Acquérir des repères pour adapter sa communication à son interlocuteur.
- Développer son aptitude à travailler efficacement en équipe.
- Communiquer plus efficacement pour participer à l'amélioration de la performance.
- S'approprier la posture de négociateur et faire passer ses messages avec assertivité.

Programme de la formation

En amont du présentiel

- Un autodiagnostic, une video, un premier outil.

Mieux se connaître pour mieux communiquer Déterminer les traits dominants de sa personnalité et de celle de ses interlocuteurs.

- Prendre conscience de l'image que l'on donne aux autres.
- Cerner les attentes de ses interlocuteurs.
- Gagner en flexibilité dans sa communication.

Acquérir des outils pour argumenter et influencer Développer sa capacité à 'vendre' les outils de gestion. Développer l'écoute active.

- Structurer une argumentation.
- Savoir négocier efficacement.

Gérer les situations relationnelles délicates Identifier les résistances et les traiter. Gérer les conflits. Développer des comportements assertifs pour s'affirmer dans les situations de tension. Acquérir des outils pour préparer et animer une réunion

- Préparer et structurer ses interventions.
- Faire passer des messages simples et percutants.

Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

- Des modules d'entraînement pour ancrer de nouvelles habitudes.
- Pour en savoir plus sur les activités à distance Une vidéo 'C'est quoi le problème ?'.
- modules d'entraînement : 'Pratiquer l'écoute active' ; 'Gérer les objections - Niveau ' ; 'Gérer les objections " Niveau ' ; 'Gérer les objections " Niveau '.