MANAGEMENT

FORMATION COMMUNICATION NÉGOCIATION AUTOUR DU PROJET

OPTIMISER SA COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE

RÉFÉRENCE : BU03017 ★★★★☆ 4.5/5 **VERSION 1 (MÀJ : 18.04.2025)**

1. Définition des besoins
2. Évaluation des connaissances
3. Formation
4. Test et validation des acquis

À la recherche d'une formation Communication négociation autour du projet pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.
Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Communication négociation autour du projet** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.
Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.
Vous souhaitez organiser votre formation **Communication négociation autour du projet** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.
Participez à la formation **Communication négociation autour du projet** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Toute personne intervenante dans un projet.

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **Communication négociation autour du projet** a pour objectifs de :

- Savoir élaborer et mettre en œuvre un plan de communication efficace, facilitant ainsi la négociation et le succès des projets.

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :
Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement en communication d'entreprise et efficacité personnelle.

Divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :
Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.
Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :
Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

01.47.23.79.72

CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation **"Communication et Négociation autour du Projet"** offre une approche complète pour développer les compétences nécessaires à la réussite dans un environnement de projet. Nous explorons en profondeur les fondements de la communication dans le contexte professionnel, en mettant l'accent sur son rôle dans la conduite d'un projet vers le succès.
Les participants apprennent à élaborer un plan de communication de projet solide, en identifiant les axes de communication clés, en définissant des objectifs précis et en adaptant les messages à chaque groupe cible.

Nous abordons également l'implémentation et l'adaptation du plan de communication, en mettant l'accent sur les techniques de présentation convaincante et la gestion des changements imprévus.

Cette formation est conçue pour fournir aux participants les compétences nécessaires pour naviguer avec succès dans les défis de communication et de négociation dans le cadre de projets complexes, les préparant ainsi à atteindre leurs objectifs professionnels avec confiance et efficacité.

PROGRAMME DE FORMATION

FONDEMENTS DE LA COMMUNICATION DANS LE CONTEXTE D'UN PROJET EXPLORATION DES CONCEPTS CLÉS:

Définition approfondie d'un "projet" et de la "communication" dans un contexte professionnel.
Comprendre comment ces éléments s'entrelacent pour mener à la réussite d'un projet.

DIVERSITÉ DES COMMUNICATIONS:

Analyse des divers types et modèles de communication: Quelles stratégies pour quelles circonstances?
Discussion interactive sur l'impact de chaque type de communication au sein d'un projet.

CONSTRUCTION D'UN PLAN DE COMMUNICATION DE PROJET ÉLABORATION DE STRATÉGIES DE COMMUNICATION:

Identification et priorisation des axes de communication majeurs du projet.
Fixation des objectifs précis de communication: Qu'espère-t-on atteindre?

DÉFINITION DES DESTINATAIRES:

Qui sont les acteurs clés? Comment leurs besoins en communication diffèrent-ils?
Création de messages sur mesure, adaptés à chaque groupe cible.

IMPLÉMENTATION ET ADAPTATION DU PLAN DE COMMUNICATION PRÉSENTATION ET ADOPTION DU PLAN:

Techniques pour présenter de manière convaincante le plan de communication à l'équipe projet et aux parties prenantes.
Évaluation des outils et supports de communication: Quels sont les plus efficaces?

ANTICIPATION ET GESTION DES CHANGEMENTS:

Comment intégrer la flexibilité dans le plan de communication pour accueillir les imprévus?
Atelier: Adaptation de la communication en cas de modification des objectifs ou du calendrier du projet.

ÉVALUATION ET CLÔTURE DE LA COMMUNICATION DE PROJET ÉVALUATION DE L'IMPACT:

Comment mesurer l'efficacité de la communication tout au long du projet?
Collecte et analyse des retours des parties prenantes pour évaluer l'impact.

CAPITALISATION DES ACQUIS:

Célébration des succès et reconnaissance des contributions.
Réflexion sur les enseignements tirés pour affiner les futures stratégies de communication.

FIN DE FORMATION

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Évaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur Communication négociation autour du projet

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation Communication négociation autour du projet ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- afdas pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Formation Communication négociation autour du projet dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

Voir un échantillon de quelques clients

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du présentiel :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédidée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- meilleure relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les

Les avantages du distanciel :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.
Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.
- réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à

échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.

Centre de formation STAGE'UP
Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS
Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS
Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45
email : contact@stageup.fr
01 47 23 79 72

formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE

formation éligible
PLAN DE FORMATION