

L'art de communiquer au sein de votre officine (14H)

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Manager

PRÉ-REQUIS

- Avoir réalisé en amont le test PCM
- Avoir une équipe à manager

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre et utiliser l'essentiel de la communication interpersonnelle pour optimiser son management
- Repérer et développer les sources de motivation de ses collaborateurs
- Développer une communication de la relation interpersonnelle collaborateurs et ou clients
- Identifier et gérer les situations et les interrelations qui sont sources de stress
- Optimiser le dialogue social dans l'entreprise

PROGRAMME DETAILLE

Jour 1 : La communication interpersonnelle, un élément clé du management

A partir du modèle de la « Process Communication », identifier les différents styles de management (9H-10H30)

- Présentation du Modèle Process Communication (PCM)
- Les 6 types de personnalité
- Rendu inventaire type individuel
- Débriefing des résultats du questionnaire des participants
- Mise en situation

Pause

Identifier les canaux de communication et besoins psychologiques selon les différents types de personnalité (10H45-12H30)

- Identifier ses canaux de communication et ses propres besoins en intégrant son type d'individualité
- Identifier les besoins de son associé, de son collaborateur, de son client
- Identifier les comportements sous stress attendants positifs et ou négatifs
- Mise en situation

Pause déjeuner

Les différents modes de communication (14H-14H45)

- Présentation des différents canaux

Pause

Mise en situation (15H-17H30)

- Etude de cas par groupe
- Restitution collective
- Débriefing

Jour 2 : Donner du sens et gérer la relation au sein de l'équipe officinale

Donner du sens au projet de l'entreprise (9H-10H30)

- Clarifier la vision de votre entreprise à court et moyen terme
- Valoriser votre marque employeur
 - **L'attractivité** : C'est la capacité du titulaire à motiver et impliquer son équipe, à recruter.
 - **La réputation** : la perception, l'opinion qu'ont les partenaires, les concurrents, le groupement, les clients de votre officine.
 - **L'engagement** : l'implication de vos collaborateurs dans votre projet d'entreprise
 - **La différenciation** : l'ensemble des actions permettant de vous différencier par rapport à une officine de votre quartier, ville, village.
- Mise en situation

Pause

Adapter votre de style management aux situations relationnelles (10H45-12H30)

- Identifier son style de management et l'adapter selon ses collaborateurs
- Corrélation avec test PCM
- Les différentes missions du manager (organiser, décider, animer, anticiper, déléguer, contrôler)
- Mise en situation

Pause déjeuner

Renforcer votre capacité à attirer les talents (14H-15H15)

- L'attractivité de la marque employeur
 - Le profil de poste
- Rédiger et diffuser votre annonce
- La conduite de l'entretien de recrutement
 - Pour quelles raisons un candidat souhaiterait-il travailler dans votre officine ?
 - Pour quelles raisons un candidat souhaiterait-il rejoindre votre équipe ?
 - Comment présenteriez-vous votre officine à un candidat ?
 - Comment présenteriez-vous le projet d'entreprise à votre candidat ?
 - Comment présenteriez-vous votre équipe à votre candidat ?
- La négociation salariale et les conditions de travail

Pause

Mise en situation (15H30-17H30)

- Etude de cas par groupe
- Restitution collective
- Débriefing

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : 2 modules d'une durée totale de 14H
- Horaires : 9H30-12H30 / 14H-17H30
- Lieu : en inter-entreprises et intra-entreprise dans une salle dédiée, présentiel ou distanciel
- Accessibilité
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- Minimum un groupe de groupe 10 personnes
- Dates : A définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis
- Inter-entreprise : nous contacter pour devis

INTERVENANTS

- **Jérôme Combe et Mireille Soubrenie**, Consultants, coachs professionnels et formateurs de la société Synopsis Management
- **Contact : m.soubrenie@synopsis-management.fr** Tél : 06 87 21 55 11

LES + DE SYNOPSIS MANAGEMENT

- Un accompagnement personnalisé et sur-mesure tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel

Un organisme de formation à taille humaine