

Avoir une posture professionnelle

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau illettrisme, analphabétisme
(Niveau 1 européen)

Conditions d'accès :

NA

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Agir sur soi mais aussi de se positionner en conseil sur les autres

Contenu et modalités d'organisation

Identifier les problématiques d'image et de posture professionnelle dans sa pratique de conseil pour faciliter leur gestion.; Identifier et analyser ses propres motivations, croyances, comportements pour gérer leurs impacts dans la rencontre client.; Utiliser les techniques d'exploration pour améliorer de façon continue ses standards de pratique et maintenir une image de professionnalisme.; Analyser et évaluer de façon continue ses propres compétences dans le domaine du conseil en image et posture professionnelle pour s'adapter aux nouveaux besoins des clients.; Communiquer avec le client en définissant clairement son rôle et ses limites pour poser des fondements du futur contrat d'accompagnement.; Argumenter sur les bénéfices de l'action de conseil en image et posture professionnelles pour permettre au client d'identifier son niveau d'attente possible par rapport au contrat d'accompagnement.; Mesurer et définir avec le client les degrés pertinents de confidentialité et de communication avec les autres pour partager et respecter un même cadre de référence.; Mettre en œuvre les conditions favorables à une relation de confiance avec le client pour permettre de faciliter son développement.; Utiliser une communication verbale compréhensible par le client en faisant preuve d'empathie pour s'assurer de la bonne réception des messages et de l'intention donnée.; Aider le client à clarifier et analyser les résultats souhaités, en veillant à leur adéquation avec le contexte, pour définir des objectifs adaptés, réalistes et réalisables.; Elaborer le processus spécifique à mettre en œuvre, en respectant les cadres définis (coûts, qualité, délais) pour atteindre les objectifs.

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00429809	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(64)	FORMAPACK		Non éligible	