

Formation : Prendre une décision et savoir la vendre

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. DEI

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

Blended

Cette formation vous présentera les différentes méthodes qui vous permettront d'analyser les obstacles qui s'opposent à vos prises de décision. Elle vous montrera aussi comment communiquer de manière efficace pour faire adhérer à vos choix.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ 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

Public concerné

Manager, responsable, dirigeant et toute personne amenée à prendre une décision.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Manager, responsable, dirigeant et toute personne amenée à prendre une décision.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

1 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.

Travaux pratiques

Autodiagnostic. Exercice sur la confiance. Partages d'expériences

2 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.

Travaux pratiques

Autodiagnostic sur les préférences cérébrales. Réflexion sur des cas concrets.

3 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.

Travaux pratiques

Réflexion avec l'outil 666 : 6 personnes, 6 minutes pour trouver 6 idées.

4 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.

Travaux pratiques

Exercice de prise de décision à prendre en utilisant les outils.

5 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 oeuvre 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.

Travaux pratiques

Autodiagnostic sur les styles de communication. Jeux de rôles : mises en pratique sur des situations types rencontrées par les participants.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 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.

Options

Blended : 105 € HT

Approfondissez les connaissances acquises en formation grâce aux modules e-learning de notre [Chaîne e-learning management](#). Un apprentissage flexible et complet, à suivre à votre rythme dès le premier jour de votre présentiel.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 25 juin, 5 oct., 19 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 juin, 5 oct., 19 nov.