

Savoir vivre en entreprise

Le savoir vivre... Un état d'esprit, une des clés de l'efficacité professionnelle. Bien travailler, réussir, c'est aussi y mettre les formes... adopter les bons comportements professionnels et relationnels. Une formation pour réussir votre mobilité !

OBJECTIFS

PROGRAMME

Savoir vivre en entreprise : les bases

- Faire et ne pas faire, les règles de vie en collectivité
- Dire ou ne pas dire, les codes relationnels
- Les attitudes, les codes vestimentaires, le langage, être à l'aise en toute circonstance, savoir se présenter, la ponctualité et l'écoute
- Les courriers et les mails, employer les mots justes, soigner son orthographe, ses formules de politesse, l'utilisation du téléphone
- Miser sur le relationnel

Eviter les tensions et entretenir des relations saines avec ses collègues, ses responsables et ses clients

- Les différents types de relations : hiérarchie, collègue, collaborateurs, clarifier les rôles de chacun. Les jeux de pouvoir
- Entreprise et vie privée : discrétion et discernement
- Les sources de conflits
- Comprendre les points de vue différents et les respecter
- Repérer son mode de fonctionnement et savoir gérer ses émotions

Travailler en équipe

- La notion de vie de groupe : qu'est-ce qu'une bonne ambiance ?
- Ouverture et respect
- Les rôles et les partages des tâches : la coopération
- Les réunions harmonieuses
- Communiquer de façon assertive

Vivre harmonieusement en open space

- Identifier les nuisances et les bonnes règles de travail en open space
- Respecter le travail et la concentration de chacun
- Maîtriser le volume de sa voix, s'isoler pour un coup de fil important ou pour un échange avec un collègue. L'utilisation du téléphone fixe et portable, à titre professionnel et/ou privé
- Préserver son espace et son intimité
- Anticiper et gérer les conflits et le stress

Respecter la culture d'entreprise

- Identifier la culture de son entreprise, ses valeurs, sa philosophie, ses mythes, ses rites, son langage, sa charte de bonne conduite
- La mobilisation autour d'objectifs communs
- S'identifier, s'adapter à l'organisation



2 jours

prix par participant

1 460 €^{HT}

code formation : EF04

option restauration

18 € par jour

LES + TANIT FORMATION

- Formation animée par un spécialiste de la communication

POUR QUI ?

- Toute personne qui souhaite réussir sa mobilité et son évolution professionnelle

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

SESSIONS

Paris

- 8-9 avr. 2024
- 13-14 mai 2024
- 17-18 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 7-8 oct. 2024
- 18-19 nov. 2024
- 2-3 déc. 2024

Repérer son mode de fonctionnement et travailler à l'amélioration de son savoir vivre en entreprise

- Identifier ses modes de fonctionnement
- Repérer ses points d'appui
- Identifier ses axes d'amélioration
- Mettre en place un plan d'actions

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non
Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.