

LES PLUS DE
DE LA FORMATION

- Les techniques pour réussir ses entretiens
- Les freins relationnels, facteurs d'échec inconscients
- La réponse aux manœuvres dolosives

**1 JOUR**/7h

8h45 - 17h30

**Présentielle**

Paris intra muros

Adhérents IFACI :
805 € HT
Non adhérents :
960 € HT

Déjeuner(s) inclus

CPE

7



10 participants

ref.Leadership &
Communication**3 DATES**

- 15/04
- 18/11
- 23/09

ADOPTER LES TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT POUR LES AUDITEURS ET LES CONTRÔLEURS INTERNES

Les techniques de questionnement sont cruciales pour les auditeurs et contrôleurs internes. Lors d'un entretien vous parlez seulement 20% du temps, il est donc essentiel de poser des questions adaptées.

Lors de cette formation dorénavant en présentiel sur une journée, apprenez les techniques permettant de formuler des questions adaptées : ouvertes pour des réponses détaillées et fermées pour des faits précis. Les questions suggestives et de clarification vous aideront à guider la réflexion et vérifier la compréhension.

PARTICIPANTS

Auditeurs internes, Responsables de l'audit interne,
Directeurs de l'audit interne

Accessibilité - cf. page 11

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Session exclusivement en ligne / Classe virtuelle /
Outils d'animation en ligne

Visuels de présentation - Fiches techniques -
Exercices - Alternance de mises en application, de
retours d'expériences et d'exposés

PRÉREQUIS

Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Réussir** la préparation de l'entretien
- **Créer** une relation de confiance et empathique à l'aide des techniques d'écoute
- **Construire** un questionnement stratégique
- **Comprendre** les postures, attitudes et actions nuisibles à la création d'une relation durable
- **Débriefing**, capitaliser par la résilience et former

CONTENU

- Les différentes étapes de la préparation de l'entretien d'audit
- La construction d'une relation durable basé sur la confiance réciproque
- La trame d'entretien, adaptée à la durée, à l'objectif et à la stratégie de l'entretien
- Les 10 techniques d'écoute : paraphrase, reformulation, écho, recentrage, encouragements, etc.
- Le questionnement pour comprendre : question ouverte, indirecte, suggestive, alternative, la projection, etc.
- Les 12 freins relationnels : l'anticipation, le fishing, la solution évidente, l'anticipation, etc.
- Identification et gérer des manœuvres dolosives : injures, mensonges, mutisme, etc.
- Mener un débriefing efficace et valoriser le droit à l'erreur
- Capitaliser, partager les connaissances

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Progression des apprentissages et évaluation des acquis des participants réalisés par le formateur tout au long de la formation (temps d'échanges, travaux pratiques, exercices d'entraînements, quiz...).

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

INTERVENANT

Formation conçue et animée par David DREGER, expert certifié en synergologie, professionnel de la communication en gestion des risques, ancien responsable d'audit interne et directeur des ressources humaines.



3,8/5

Code formation : **25TQA**Inscription inter : formation@ifaci.comInformation :
01 40 08 (48 08 / 47 85)www.ifaci.com

Déclinaison de cette formation
en INTRA selon vos spécificités :
contactez-nous au **01 40 08**
(48 05 ou 48 06) ou intra@ifaci.com