



STAGE

Pratiquer l'audit interne - Niveau 2

Adopter les postures et attitudes pour augmenter son efficacité

// Bien préparer son audit d'un point de vue méthodologique est une condition sine qua none de réussite. Mais pour augmenter davantage son efficacité il faut aussi adopter un savoir-être qui aidera et facilitera la coopération des différents acteurs dans cette mission. L'objectif de l'audit interne étant de faire progresser l'entreprise. Ce n'est qu'en adoptant une posture gagnant-gagnant que cet objectif sera atteint. //

Pour qui ?

- ▢ Auditeurs internes ayant déjà une expérience dans l'audit ou ayant déjà acquis le niveau 1.

Objectifs

- ▢ Renforcer son efficacité dans l'audit interne en adoptant les postures et attitudes les plus facilitantes.
- ▢ Faire contribuer les acteurs de l'entreprise aux réflexions d'amélioration.

Programme

1_ Les deux dimensions de l'audit interne

- Savoir-faire :
 - La méthode d'audit et ses différentes phases.
 - Les outils associés.
 - Les conditions de réussite.
- Savoir être :
 - L'importance du relationnel dans la conduite de l'audit interne.
 - Les objectifs attendus de la séquence de l'audit : les entretiens.

2_ Les comportements facilitants

- Ne pas se positionner en inquisiteur.
- Ne pas être en situation de compassion.
- Ne pas faire d'interprétation.
- Rechercher des éléments factuels.
- Développer son écoute active.

3_ Utiliser des techniques empruntées à la PNL ou à l'analyse transactionnelle

- Établir la relation avec succès.
- Entrer en contact avec justesse.
- Écouter le rythme de la communication.
- Entretenir la communication par "la synchronisation non-verbale".
- Entrer dans le monde de l'autre grâce au " V.A.K.O. ".
- Communiquer en harmonie par "la synchronisation verbale".
- "Les états du moi".
- Savoir repérer les différentes manières d'exprimer sa personnalité.
- Choisir celles qui sont adaptées à la situation.
- Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée.
- Identifier les sentiments efficaces.
- Gérer les émotions, sources de tensions ou de conflits.

4_ Mettre en œuvre ces techniques

- S'entraîner à reconnaître les paramètres propres à ses interlocuteurs.
- S'adapter à ses interlocuteurs pour plus d'efficacité.

5_ Les conflits

- Reconnaître ce qui déclenche les différents types de relations négatives.
- Élaborer des solutions pour éviter ou sortir des petits conflits.

Z Les + de cette formation Z

- ▢ Pédagogie participative qui permet à chacun de progresser.
- ▢ Mise en situations des participants à partir d'études de cas.
- ▢ Utilisation du caméscope permettant des débriefings, et conseils apportés par le consultant-formateur.
- ▢ Exercices et autodiagnostic pour mieux se connaître.

2 JOURS

Réf. 7241

46 € HT Paris
40 € HT Régions

1130 € HT

Paris
25 mars > 26 mars
20 mai > 21 mai
12 juil > 13 juil
7 oct > 8 oct
16 déc > 17 déc