

LES PLUS DE
DE LA FORMATION

- + La gestion de la charge émotionnelle.
- + Le décryptage du non verbal.
- + Les mises en situation.

**2 JOURS**/14h

8h45 - 17h30



Présentielle



Paris intra muros



Adhérents IFACI :
1455 € HT
Non adhérents :
1595 € HT



Déjeuner(s) inclus

**CPE** 14

12 participants



ref. **06.** Communication;
07. Persuasion
et collaboration

**3 DATES**

- 29/03 au 30/03
- 01/07 au 02/07
- 22/11 au 23/11

MÉTHODES ET OUTILS POUR CONDUIRE UN ENTRETIEN DE FRAUDE EFFICACEMENT

LA FRAUDE EST UN SUJET QUI TOUCHE TOUTES LES ORGANISATIONS. SA DÉTECTION ET SA PRÉVENTION SONT DEVENUES EN L'ESPACE DE QUELQUES ANNÉES UN ENJEU MAJEUR ET RÉGLEMENTAIRE. L'ENTRETIEN DE FRAUDE EST UNE TECHNIQUE D'INVESTIGATION QUI PERMETTRA DE CONFRONTER UN COLLABORATEUR SOUPÇONNÉ DE MALVERSATIONS À DES FAITS QUI LUI SONT REPROCHÉS. MAIS COMMENT PRÉPARER UN TEL ENTRETIEN ? QUELLES SONT LES DIFFÉRENCES AVEC UN ENTRETIEN D'AUDIT PLUS CLASSIQUE ? ENFIN, QUELLES POSTURES L'AUDITEUR DOIT ADOPTER POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS ASSIGNÉS ?

PARTICIPANTS

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

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation « Maîtriser les situations de communication orale de l'auditeur ».

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ▲ **Conduire** de manière objective et efficace des entretiens de fraude.
- ▲ **S'assurer** d'une excellente préparation technique, matérielle et mentale de l'auditeur.
- ▲ **Adopter** les bonnes postures afin de limiter la charge émotionnelle.
- ▲ **Acquérir** les outils et techniques nécessaires.
- ▲ **Pratiquer** lors de mises en situations des entretiens de fraude.

CONTENU

- ▲ **Panorama de la fraude.**
- ▲ **Les principaux délits.**
- ▲ **L'auditeur devant la fraude.**
- ▲ **Les étapes de la préparation technique, mentale et matérielle.**
- ▲ **La constitution du dossier de preuves.**
- ▲ **L'entretien de fraude.**
- ▲ **Mieux se connaître et connaître l'autre pour limiter les charges émotionnelles.**
- ▲ **Les techniques et outils de questionnement, de validation et d'engagement.**
- ▲ **L'objectif, la position et l'enjeu du fraudeur.**

▲ **La stratégie d'influence et la tactique de l'entretien.**

▲ **Les profils en entretien de fraude.**

▲ **50% de mises en situation selon divers scénarios.**

▲ **Le décryptage de la communication non verbale.**

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Les acquis de la formation ne font pas l'objet d'une évaluation formalisée des connaissances. Il est demandé aux participants d'évaluer la qualité de la formation sous forme d'un questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

INTERVENANT

Un professionnel de la communication de l'audit interne.

Code formation : **21EFRA**Inscription inter : formation@ifaci.com

Information :

01 40 08 (48 08 / 47 85 / 48 13)

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