

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER EN SITUATION PROFESSIONNELLE



PUBLIC	PRE-REQUIS
--------	------------

La formation s'adresse :

- Tout manager désirant améliorer son efficacité en adaptant sa communication à ses différents collaborateurs,
- Toute personne désirant améliorer la qualité et l'efficacité de sa communication professionnelle.

Aucun pré-requis.

Toutefois il est indispensable que les participants remplissent un questionnaire Intelli7 en amont pour obtenir leur dynamique comportementale.

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre leur dynamique comportementale.
- Identifier les priorités de leurs interlocuteurs.
- Adapter leur mode de communication verbale et non verbale à leurs interlocuteurs pour plus d'efficacité.
- Anticiper et aborder sereinement les situations difficiles.
- Améliorer ses compétences relationnelles et développer le travail collaboratif.

DUREE / ORGANISATION	TARIF
----------------------	-------

2 jours (14 heures)

4 Séances de 3h30 :

- une séance avec pause le matin
- pause déjeuner
- une séance avec pause l'après-midi

1 250€ HT soit 1 500€ TTC

METHODES MOBILISEES ET MODALITES D'EVALUATION

Les méthodes pédagogiques sont variées : expositives, interrogatives et actives.

Les techniques pédagogiques utilisés sont l'exposé, le questionnaire, la simulation, le jeu de rôle.

Ainsi l'alternance d'apports théoriques et de simulations, jeux de rôles, exercices et vidéos favorisent la prise de conscience, l'action et le retour du formateur et du groupe et une pédagogie ludique et interactive.

Un support de formation sera remis aux participants avec partage d'écran. Les participants seront invités à formuler leurs questions et observations par rapport à la pratique qu'ils vivent au quotidien dans l'exercice de leurs fonctions au fil de l'eau.

L'appréciation des connaissances se fait par la mise en œuvre d'une procédure d'évaluation permettant de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action de formation.

Evaluation des acquis : Cette procédure se concrétise par une évaluation "à chaud" à l'issue du stage, et "à froid", 3 à 6 mois à l'issue du stage. Des évaluations intermédiaires seront réalisées à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées.

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation.

PROGRAMME

Découvrir les 7 Intelligences, sa dynamique comportementale et celle des autres

- Les fondements du modèle
- Les 7 intelligences
- Identifier vos ressources prioritaires
- Vos atouts et axes d'amélioration
- Pratiquer l'observation bienveillante des comportements, les techniques d'écoute et le calibrage de l'interlocuteur
- L'identification des ressources dominantes de vos interlocuteurs

Adaptez vos modes de communication à vos interlocuteurs pour plus d'efficacité

- Identifier les éléments qui organisent notre communication aux autres : fonctionnement du cerveau, expérience individuelle, modes de pensée, préjugés et émotions
- Identifier les 7 risques de détérioration de la communication entre émetteur et récepteur
- Utiliser les 8 règles d'or de la communication
- Associer chaque ressource à son mode de communication
- Associer chaque ressource à ses motivations
- Déjouer les pièges de la communication : filtres, omissions, interprétations
- Reconnaître ses émotions et celle des autres, les accueillir, les exprimer de façon appropriée et les transformer en moteur pour faire circuler son énergie
- Préserver et renforcer la motivation et l'implication avec ou sans lien hiérarchique

Anticiper et aborder sereinement les situations difficiles

- Anticiper les situations difficiles grâce au relationnel
- Traiter les erreurs et faire des entretiens de recadrage
- Réagir de façon plus adaptée aux agressions

Améliorer ses compétences relationnelles et développer collaboration et intelligence collective

- Conserver sa stabilité émotionnelle ; se protéger et gérer son stress ou sa peur
- Repérer les perceptions et les émotions, les représentations et les opinions
- Pratiquer l'écoute active et les techniques de communication
- Développer mon argumentaire, l'adapter en fonction de l'intérêt pour l'autre et du choix des mots et se mettre en rapport se synchroniser
- Gagner en confiance, en assertivité et en souplesse comportementale
- Instaurer le respect mutuel et la confiance avec son interlocuteur
- Intégrer les techniques théâtrales : posture, regard, respiration, voix, émotions
- Etre positif et constructif en disant non, en écourtant une communication qui s'éternise, en exprimant son désaccord ou des critiques
- Réagir avec tact à l'objection, à la revendication, à l'agression, à la frustration, à la manipulation
- Rendre ses réunions attractives et efficaces et communiquer face à un groupe
- Votre programme d'actions concrètes à mettre en place dans votre environnement professionnel
- Encourager le travail collaboratif et constituer des équipes de travail complémentaires

POINTS FORTS

- Formateur certifié Intelli7, maître praticien en Programmation Neuro Linguistique et formé à l'Intelligence Collective.
- Les participants recevront leur propre dynamique comportementale.