

Communiquer Efficacement

Mobiliser ses énergies - Être serein face à la relation

Durée : 2 jours / 14 heures

Public : Tout collaborateur souhaitant renforcer leur communication verbale et non verbale afin d'augmenter leur efficacité.

Prérequis : aucun

Objectifs :

Favoriser l'aisance relationnelle, la capacité à argumenter et à objecter tout en étant à l'écoute. Mieux se connaître et découvrir ses points forts et ses points d'amélioration.

Mieux appréhender les comportements de « l'autre ». Développer ses qualités relationnelles et sa communication. Optimiser son impact professionnel et « personnel ». Appliquer son programme d'actions personnel pour être bien au quotidien.

Mobiliser ses énergies. Être serein face à la relation.

Dynamique post séminaire :

Le participant s'est approprié le système et peut l'utiliser au quotidien.

*Cette formation peut comporter un 3ème jour individuel pour une mise en pratique personnalisée.

Délais d'accès : En moyenne 15 jours ouvrés avant le début de la formation

Modalités : En présentiel

Formation individuelle ou en groupe de 8 personnes maximum (inter – intra)

Accessibilité : Accès PMR, pour tout autre handicap. Contactez notre référente, Caroline CREPY 06 - 22 - 94 - 26 - 89.

Moyens techniques : Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur formateur

Lieu et Tarif : NOUS CONSULTER

Programme détaillé :

- Positionnement / attentes

Qu'entend t'on par communiquer ?

- Types, Stratégies et Enjeux de communication
- Les fondamentaux de la communication
- Langage verbal et non verbal : bien les utiliser
- Les 4 étapes d'une bonne communication
- Les Transactions
 - Identifier les impacts de la posture sur les états physiques et émotionnels
 - Établir une posture juste et apprendre à la préserver
 - Identifier la situation (écoute active /questionnements judicieux)
 - Comprendre la demande (reformulation efficace)
 - Savoir déjouer les pièges de la communication (filtre/omission/ interprétation)
 - Savoir prendre du recul, se comporter dans le respect de l'autre

SOI et les autres

- Les Drivers
- TEST 9 BASES

Auto diagnostic : quel communicant suis-je ?

Se définir à l'aide d'exercices de découverte de soi

*Le Blason du « communicant »

Cerner le profil de vos partenaires

- Les 3 CARTES du Mondes

Identifier les « 9 principaux profils de comportements » et savoir comment y faire face

Présentation des 9 Types

Définir sa propre base :

- Repérer les mécanismes comportementaux entre individus pour mieux anticiper l'émergence de conflits.
- Appliquer les outils appropriés pour gérer au quotidien des personnalités différentes.
 - *Échange, construction de son type

Prendre conscience de ses points d'appui et les valoriser afin d'être à sa juste place : Développer son charisme relationnel

*Atelier échange des blasons

*Atelier mise en situation

Méthodes mobilisées : Exposé, étude de cas pratiques/débriefing,

tests, mise en situation, jeux de rôle.

Modalité d'évaluation : Auto diagnostic, exercices, mise en situation

Mesure de la satisfaction : Questionnaire de satisfaction

Assiduité : Attestation individuelle de formation

Contact : Caroline CREPY caroline.crepy@neuf.fr 06-22-94-26-89