



Objectifs

Oser la transparence dans les relations professionnelles afin de la permettre à ses interlocuteurs.

Écouter au-delà des mots pour permettre les échanges fluides et transparents.

S'affirmer pleinement et sereinement dans ses relations pour faire passer ses messages.

Savoir coordonner étroitement son activité à celle de tous ses collaborateurs et partenaires, y compris les moins communicants.

Différencier ses comportements préférés des comportements pertinents pour atteindre ses objectifs de communication.

Programme

1. Mieux se connaître pour mieux se faire comprendre :

- Comprendre toutes les dimensions de son « profil » : caractère, parcours, situation, génération, style relationnel ou managérial.
- Faire comprendre et accepter son profil, ses limites et ses atouts à ses collaborateurs.
- Transformer ses émotions en moteur et non en frein : faire circuler sa propre énergie.
- Exprimer son point de vue et son ressenti sans crainte ni agressivité.

2. Communiquer au-delà des postures convenues ou défensives :

- Désactiver ses filtres personnels pour ne pas parasiter la communication de son interlocuteur.
- Manier l'art de l'interview : les bonnes questions, les demandes de précision, la reformulation des mots et des non-dits.
- Comprendre les motivations cachées sous le langage implicite et non-verbal : déchiffrer l'écran émotionnel de son interlocuteur pour l'impliquer ou éviter de le déstabiliser.
- Synchroniser sa longueur d'onde à celle de ses partenaires pour établir une relation de confiance et d'authenticité.

3. Développer son impact et son influence :

- Utiliser les techniques du théâtre pour gagner en assurance et mieux faire passer ses messages.
- Ajuster son assertivité à la situation et au profil de son interlocuteur par la calibration.
- Influencer son interlocuteur en adaptant sa position, son référentiel, son système de valeurs.
- Réagir avec doigté à l'objection, à la revendication, à l'agression, à la frustration, à la manipulation.

4. Accroître son agilité relationnelle pour mieux collaborer :

- Identifier ses préférences et rigidités relationnelles afin de les maîtriser et de les moduler en fonction des circonstances.
- Maîtriser toute la gamme des attitudes relationnelles pour disposer de la plus grande flexibilité : choisir le comportement approprié.
- Interagir de façon dynamique : de la synchronisation à la progression.
- Restaurer une communication mal établie : identifier les besoins relationnels fondamentaux au-delà des jeux relationnels.

Public visé

Tout employé de tout secteur d'activité.

Pré-requis

Lire, écrire et parler en français.

Méthodes Pédagogiques

Apports théoriques et pratiques
Formation tournée vers l'interactivité et l'échange.
Exercices ludiques et pratiques.
Support de cours version papier et numérique.

Modalités d'évaluation

Evaluation à chaud et à froid
Des exercices permettant d'effectuer une auto-évaluation et la mise en pratique.

Durée et tarif

1 jour / 2 jours / + selon les besoins.

Prix de base : 100€ HT/h

Inscription via le site www.moncompteformation.gouv.fr et

www.formation.grandest.fr

Délai d'accès selon le financeur.

Individuelle ou en groupe

Lieu

En présentiel, dans nos locaux à Norroy-Le-Veneur ou dans votre entreprise, possible à distance.

www.llti.fr

