



Formation + accompagnement individuel post-formation code web MCMC

Mieux communiquer pour mieux coopérer

DURÉE : 2 JOURS (formation) + **1h30** (accompagnement individuel post-formation)

► Formation présentielle + accompagnement distanciel = 16h (déjeuners de travail inclus) + 1h30 > **17h30**

► Formation et accompagnement à distance > **15h30**

PRIX : 1090 € HT (Formation) + **375 € HT** (accompagnement individuel) >> **1465 € HT**



PARTICIPANTS

TOUS COLLABORATEURS : ENCADREMENT, MANAGERS DE PROXIMITÉ, ASSISTANT(E)S, TECHNICIENS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



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.



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : MCMC

CLIQUEZ ICI



Cette formation peut donner lieu à une adaptation en **intra-entreprise** ou prendre la forme d'un **parcours individuel sur mesure à distance**.

Programme de la formation

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.

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.

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.

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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques :

Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation



Programme de l'entretien d'accompagnement individuel post-formation

- Un questionnaire Performances-Talents est envoyé en amont au participant afin de clarifier ses besoins et d'identifier ses axes d'amélioration.
- Le participant présente le résultat des actions menées à l'issue de la formation et précise ses attentes spécifiques.
- Le formateur-conseil oriente le participant et l'accompagne dans l'utilisation personnalisée des outils. Élaboration d'un plan d'action sur mesure pour atteindre ses objectifs.