INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Mieux communiquer pour mieux coopérer

De l'écoute personnelle à l'impact collectif

Code web : 6MCMC0 | **Durée :** 2 jours (16 h en présentiel) **Durée (à distance) :** 2 jours (14 h) | **Prix :** 1090.00 € HT (1308.00 € TTC)

PUBLIC

Commerciaux, négociateurs, acheteurs - Collaborateurs des services RH - Cadres dirigeants - Managers de transition.

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.

PROGRAMME

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.

Positionnement : Un test de positionnement sera envoyé aux participants en amont de la formation.
Tour de table pour recueillir les attentes des participants.
Moyens pédagogiques : Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation
Évaluation des acquis : Réalisée en fin de formation par un questionnaire.
Sanction de la formation : Attestation de fin de formation