

Parcours certifiant : Mieux communiquer pour mieux coopérer

Code web : 6PSMCMC0 | **Durée :** 3 jours (23 h en présentiel) | **Prix :** 1780.00 € HT (2136.00 € TTC)
Durée (à distance) : 3 jours (21 h)

→ 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

PREMIERE PARTIE

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.

DEUXIEME PARTIE

L'atelier de certification Softskills (1 jour)

Déroulement :

- > Une évaluation des compétences comportementales (soft skills) sera effectuée avec le outils 360 de notre plateforme Performances-Talents. Des axes de développement seront suggérés par notre IA CoachGPT.
- > Un atelier collectif permettra au candidat de mettre en évidence ses compétences par des mises en situation immersives avec d'autres acteurs.

LA CERTIFICATION

Aptitudes évaluées :

1. Adopter des postures bienveillantes.
2. Pratiquer l'écoute active.
3. S'exprimer pour se faire comprendre.
4. S'affirmer avec assertivité.
5. Gérer efficacement les tensions.

Résultats :

- > Si l'ensemble des aptitudes est validé, le candidat reçoit notre certificat Soft skills accompagné de codes d'identification.
- > Il reçoit également, pour chaque aptitude confirmée, un open badges authentifiés blockchain, qui permettront au candidat de valoriser ses compétences et son profil dans sa correspondance ou sur les réseaux.

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 : Certificat