INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

Développer sa performance relationnelle

DURÉE : 2 jours
16h en présentiel | 14h à distance

PRIX : 790.00 € HT (948.00 € TTC)

CALENDRIER
En présentiel ou à Distance
Découvrir les dates dans votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : DPR
CLIQUEZ ICI

PARTICIPANTS

Managers, chefs de projet et tout collaborateur souhaitant améliorer ses relations professionnelles.

PRÉREQUIS : Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

OBJECTIFS

- Développer son intelligence émotionnelle.
- Décoder l'implicite : la lecture des non-dits et du langage non verbal.
- Pratiquer la Communication Différentielle : l'ajustement de son discours au profil de l'autre.
- S'affirmer avec souplesse.

PROGRAMME

Se connaître pour désactiver ses automatismes

- Comprendre son profil : l'analyse de son caractère, de sa génération et de son propre style relationnel.
- Faire accepter ses limites : la communication transparente sur ses atouts et ses zones d'inconfort auprès de ses collègues.
- Transformer ses émotions : la canalisation de son propre ressenti pour en faire un moteur d'action et non un frein.
- Exprimer son point de vue : la verbalisation de ses besoins pour éviter l'accumulation des frustrations.

Décoder l'autre et faire preuve d'empathie

- Oser l'amabilité inconditionnelle : la création de la confiance, même dans la lassitude ou la contrariété.
- Pratiquer l'écoute attentive : l'art de la reformulation orientée pour replacer les mots dans leur véritable contexte.
- Observer la gestuelle : le décryptage des attitudes et des mimiques pour comprendre la vérité au-delà du discours de façade.
- Accorder sa longueur d'onde : la synchronisation verbale et non verbale pour se mettre en phase avec son interlocuteur.

Pratiquer la Communication Différentielle®

- S'exprimer avec clarté : la structuration d'une argumentation illustrée et compréhensible.
- Adapter son canal : l'ajustement de son discours au profil psychologique de la personne en face.
- Maîtriser l'éventail des postures : l'aisance pour demander, refuser, critiquer ou réagir à un compliment.
- S'imposer en douceur : l'introduction de consignes claires tout en gérant la frustration de l'équipe.

Restaurer le lien face aux comportements négatifs

- Comprendre la colère : l'exploration de la psychologie de la peur et de la violence verbale chez l'autre.
- Dénouer les jeux toxiques : la protection de son équilibre face au chantage affectif permanent et au terrorisme relationnel.
- Faire face à l'agression : l'esquive de l'escalade émotionnelle pour se faire respecter sans rompre le dialogue.
- Recadrer de façon constructive : l'association du collaborateur à la solution pour faire émerger de nouveaux comportements.

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