





Programme de la formation

Optimiser sa communication et ses relations professionnelles

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Salarié en poste · De 6 à 12 participants
-  Sur devis

Description courte

Une formation concrète et dynamique pour mieux se connaître, s'enrichir et développer une qualité relationnelle au travail.

Profil des participants

Collaborateurs

Managers

Objectifs

- Savoir gérer les situations de tensions
- Développer une écoute multiple pour ouvrir le dialogue
- Adopter une communication constructive pour porter son message
- Savoir faire face aux réactions des collaborateurs

Aptitudes et compétences visées / attestées

Développer des compétences relationnelles

Faire preuve d'assertivité

Savoir faire face aux résistances et émotions

Contenu

Une analyse préalable permettra de situer les situations de communication et les résultats attendus (Questionnaire préalable à chaque participant)

Jour 1 et 2

Identifier les systèmes de communication dans un contexte professionnel

A partir des situations professionnelles identifiées en amont

Identifier les principes d'un système de communication relationnel

Connaître les différents moyens de communication et leurs impacts : face à face- téléphone – Mails – réunions -

Repérer les difficultés dans la communication et les systèmes anti relationnels

Clarifier les différents niveaux de relation : hiérarchique, fonctionnelle, interpersonnelle...

Analyser des situations de tension et de conflits

Choisir les différentes stratégies en gestion de conflits

Acquérir les outils d'une communication assertive

A partir des situations professionnelles identifiées en amont

Clarifier son objectif et identifier ses interlocuteurs

Choisir ses moyens de communication – Mail – Face à face – Téléphone – Réunion...

Développer ses capacités d'écoute des autres et de soi

Savoir accueillir les résistances et les émotions

Développer la congruence pour s'affirmer

Utiliser la Communication Non Violente pour se positionner

Développer une approche positive et constructive : langage, posture, ...

Trouver les mots justes et positifs

Oser se confronter et sortir du « Oui...mais... »

Savoir gérer les comportements des collaborateurs

Se préparer à passer à l'action et définir son contrat de progrès

Journée 3

Retour sur expérience et analyse de pratiques professionnelles

Retour sur les expériences et actions mises en œuvre

Groupe de co-développement pour développer l'intelligence collective et trouver des solutions ensemble

Développer une approche de résolution de problème

Identifier les règles relationnelles pour renforcer sa communication

Pédagogie et organisation

La formation proposée se veut avant tout concrète, la priorité est donnée à la mise en action et à la pratique.

La pédagogie est construite à partir de l'identification des situations vécues par les participants.

La pédagogie est active concrète et participative, elle s'appuie sur :

- L'analyse des pratiques de chacun et des différents systèmes relationnels
- Des échanges d'expériences en situation de travail
- Des apports théoriques et des exercices pratiques
- Des visualisations, démonstrations ludiques pour voir et comprendre ce qui se vit dans les systèmes relationnels
- Des mises en situation de communication pour consolider de nouveaux comportements

Pour passer à l'action : Le contrat de progrès

- Chacun est invité à expérimenter et défini son contrat de progrès à la fin de la journée 2
- Le troisième jour, une analyse des pratiques et une recherche collective des possibles

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Quiz

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com