

Objectifs pédagogiques

- À l'issue de la formation, le participant est capable de :
- Identifier son potentiel de communicant et renforcer sa confiance en soi dans le quotidien professionnel
 - Distinguer les résistances aux changements pour mieux traiter les nouveautés
 - Utiliser les techniques de négociations pour développer des postures assertives
 - Gérer les situations particulières au quotidien

Public

Tout collaborateur souhaitant développer son aisance relationnelle

Prérequis

Aucun

Modalités d'admission

Admission sans disposition particulière

Durée

2 journées (14 heures)

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou distanciel

Formateur expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.

Méthode active et participative.

Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.

Approche basée sur l'expérience des participants.

Moyens et supports pédagogiques

1 vidéo projecteur
Connexion Internet

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.

Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.

Évaluation des acquis via un quiz en fin de formation.

Le préalable : gagner en confiance en soi

- Distinguer estime de soi et confiance en soi
- Reconnaître sa personnalité et identifier ses valeurs par rapport à son contexte professionnel
- Identifier ses émotions et ses comportements en relation de communication avec autrui
- Savoir s'estimer

Utiliser tout son potentiel pour communiquer aisément

- Savoir positiver le quotidien
- Identifier les variables collectives et individuelles dans le cadre du changement
- Les éléments de la résistance au changement
- Comprendre le fonctionnement de ses interlocuteurs
- Savoir coopérer avec autrui
- Les éléments de la communication verbale et non verbale
- Adopter une communication factuelle et précise

Développer ses facultés de négociation

- Position assertive et enjeux du consensus
- Développer son écoute active : questionner, reformuler et prendre des notes
- Savoir argumenter et convaincre
- La communication réactionnelle
- La communication relationnelle
- Les techniques favorisant la recherche du compromis

Gérer les situations complexes et les interlocuteurs difficiles

- La notion d'intelligence émotionnelle dans les relations interpersonnelles
- Les émotions au sens de Paul Ekman
- Les stratégies de gestion des émotifs présentant un frein à l'action ou à la discussion
- Savoir prendre du recul pour analyser la situation
- Transformer les difficultés en opportunités
- Apprendre à rebondir en transformant l'échec à son avantage
- Faire face aux objections de base
- Prévenir les tensions dans sa communication au quotidien