

Objectifs de ce cycle

Réussir un entretien annuel difficile, conclure un marché important, sortir d'un conflit ou convaincre un partenaire : autant de situations qui nécessitent de maîtriser au mieux votre communication interpersonnelle.

Avec certains, vous communiquez de manière complice, fluide, naturelle et efficace. Vous savez intuitivement ce qu'il faut dire ou faire pour être compris, reconnu et faire passer vos idées.

Avec d'autres, sans raison objective, c'est plus dur : La relation est stressante, il vous faut dépenser beaucoup plus d'énergie pour convaincre. Le conflit est latent, la communication tendue. Les résultats sont rarement au rendez-vous.

L'objectif de ce module est tout d'abord de vous aider à connaître et comprendre votre propre canal de communication. Puis vous apprendrez à identifier les facteurs de motivation et le canal de vos partenaires ou clients. Vous découvrirez alors comment optimiser votre rapport à l'autre, et ce de manière très individualisée.

Principaux apports

Découvrir les 6 profils de personnalité :
Concepts de base et de phase, motivateurs et besoins psychologiques, canaux de communication

Identifier son style de management :
Leadership réussi, situations de stress, gestion des comportements d'échec, environnement préférentiel

Appréhender les facteurs de motivation :
Zones de contact, éventail d'interactions, objectif et stratégie de communication

Accroître son impact relationnel :
Mieux s'adapter, parler le langage de l'autre, se mettre en phase, s'auto motiver. S'entraîner à mieux communiquer

Encadrer, motiver ou faire passer ses idées avec un persévérant, un travailleur, un empathique, un rebelle, un rêveur ou un promoteur.

Processus pédagogique

La connaissance de votre profil de personnalité

Un inventaire de personnalité traité avant la formation sur informatique vous sera remis confidentiellement. Il vous aidera à cerner votre style de personnalité.

Un apprentissage s'appuyant sur le groupe

Des jeux de rôles reprenant des situations quotidiennes alternent avec des apports théoriques et des travaux de groupes qui favorisent une synergie maximale.

En parallèle, des exercices en binôme permettent de s'entraîner à maîtriser sa communication et à l'adapter au profil de chaque interlocuteur.

Un plan de communication individuel et concret

Le stage se conclut par la définition d'un plan d'actions opérationnel que chaque participant rédige avec le soutien de l'animateur. Ce plan est accompagné pendant l'intersession par une évaluation hebdomadaire et un spot téléphonique de 30 minutes par participant.

Ce bref entretien sert à la fois à poser des questions personnelles et avancer sur les cas concrets rencontrés dans la mise en pratique sur le terrain.

Le séminaire ... en pratique

Deux fois deux jours
Remise des supports par voie électronique
Fiches Pocket remises aux participants à l'issue de chaque session
Fiches d'auto-évaluation à renseigner chaque semaine
Spot téléphonique : 30'/personne

Tarifs intra

Forfait pour un groupe de 9 participants : 10.500^E HT