

Améliorer ses relations interpersonnelles



Objectifs de cette formation

- Améliorer sa communication et ses relations avec les autres
- Tirer parti de ses atouts et collaborer efficacement avec ses interlocuteurs
- Adapter sa communication aux situations et aux personnes, même en situation difficile

L'art de bien accorder son violon...

Ce qui fait aujourd'hui la différence entre deux entreprises, c'est **la qualité des relations** que peuvent avoir les collaborateurs entre eux, mais également avec leur hiérarchie et avec la clientèle.

Imaginez que vous soyez violoniste. Avant de jouer un morceau, il est important que vous observiez votre instrument et que vous écoutiez le son émis par les cordes. Fort de ce constat et en ayant appris les techniques de base, vous allez accorder votre violon, le positionner différemment sur votre épaule.

Ce n'est qu'après toutes ces étapes que vous pourrez commencer à jouer des partitions et faire partie d'un bel orchestre.

C'est ce que je vous propose pendant ces trois journées : **mieux vous connaître et identifier la manière dont vous êtes perçu**, découvrir **les techniques de communication** qui peuvent vous aider et enfin utiliser des **outils puissants** qui vous permettront de mieux interagir avec vos interlocuteurs.

« Pour que vous vous intéressiez à moi, il faut que je vous parle de vous. »

Marguerite Duras

Public

- Managers, salariés souhaitant améliorer leur communication
- Aucun prérequis

Durée

- 3 jours consécutifs (21 heures)

Contenu

- PNL
- Analyse Transactionnelle
- CNV
- Ecoute active
- Arc-en-Ciel

Groupe de 2 à 10 personnes max – Formation présentielle

Evaluation des connaissances en fin de formation avec cas d'application
Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation



○ Améliorer sa communication avec les autres

- Traiter l'autre tel qu'il a besoin d'être traité
- Le schéma de la communication
- L'intelligence relationnelle : détecter ses émotions, les gérer, les identifier chez l'autre et s'en servir
- Les différentes transactions et les états du moi en Analyse Transactionnelle
- Les différents comportements et modes de communication
- Les signes d'une mauvaise communication

○ Les fondamentaux d'une communication efficace

- Verbal et non-verbal
- Ecoute active
- Congruence, empathie et intégrité

○ L'écoute comme base de la communication

- Faire face aux questions gênantes
- Comprendre ce qui se joue dans la relation
- Développer son écoute

○ Travailler le non-verbal

- Reconnaître le style de communication de son interlocuteur
- Tenir compte de son propre style et de la situation

○ Trouver sa place, sa posture et se présenter à son interlocuteur

- Se préparer
- Choisir le bon moment
- Convaincre
- Faire face aux obstacles

○ Déterminer et faire respecter ses frontières

- Savoir dire non
- Equilibre vie privée/ vie professionnelle
- Ajuster son énergie

○ Communiquer dans des situations difficiles

- Les entraves à la communication
- Attitudes et comportements efficaces
- Exprimer une critique constructive : le DESC
- Le conflit : l'anticiper et y faire face
- Apprendre à gérer les critiques
- S'entraîner à la discussion et s'affirmer dans la relation
- Maîtriser les bases de la Communication Non Violente

Méthodes pédagogiques :

Diaporama

Remise d'une copie du diaporama

à chaque participant

Cas pratiques

Jeux de rôles

Echanges d'expérience

entre2
coaching
médiation