

En partenariat avec IN' FLUX ENS

MA COM'

RéfModalitéDuréeNb stagiairesAARCOMMCOM-SLA21Présentiel3.0 jour(s) - 21.0h6



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Ajuster votre posture.
- Renforcer votre socle et cultiver des relations saines.
- Accueillir et gérer des situations de communication difficile.
- Faire adhérer vos interlocuteurs.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Public

Tout salarié dont le besoin de développer ses capacités à communiquer et ajuster sa posture relationnelle.

Pré-requis

Aucun.



CONTENU

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

La communication, comment cela marche

- Expérimentation inter-personnelle, + debriefing
 - Eclairer le sens de SA responsabilité à communiquer.
- Quel est le moteur de nos comportements ?
- L'écoute active, l'importance des questions
- Comment prendre en compte notre interlocuteur ?
- Quelles sont les bases d'une relation interpersonnelle

LES ATTITUDES POUR DEVELOPPER SON IMPACT

Comment exploiter notre potentiel de communication

• Prise de conscience de ses potentiels à révéler et renforcement du socle existant.



REZO PARTAGE

3C rue Irène Joliot Curie, 38320 Eybens Tél. 04 76 18 06 81 – service-clients@rezo-partage.com SCOP SARL au capital variable (25 000€) - RCS Grenoble – SIRET : 809 267 339 00046



- La place du non verbal
- L'importance de l'émotionnel
- Accueillir et se servir des différences comme ressources
- Prendre la pleine mesure de son rôle
- Définir et respecter les limites de responsabilité

COMMENT GERER LES REMARQUES/QUESTIONS EMBARRASSANTES

Comment Communiquer dans les situations difficiles

- Comment accueillir ces remarques ou questions ?
- Comment installer la bonne distance ?
- Comment prendre en compte notre interlocuteur ?
- Comment transformer une objection en une opportunité ?
- Comment faire face à toutes les situations ?

ANNONCE D'UNE DECISION DIFFICILE

Comment Communiquer dans les situations difficiles

- Comment assurer la préparation ?
- Comment construire et transmettre le message ?
- Comment rester ferme sur la décision et ouvert à la personne ?
- Comment faire exprimer les besoins en demandes claires ?
- Quelle grille de lecture pour faciliter la prise de conscience ?
- Quels sont les points clés d'un entretien réussi ?



- Groupe de petite taille.
- Animation participative.
- Intervalle entre les sessions pour expérimentation terrain.
- Alternance d'apport théoriques et d'expérimentations pratiques amenées par les participants et en lien leurs attentes.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- Evaluation pré-formative en amont de la session.
- Entretien préalable, évaluation des attentes des enjeux.
- Grille de validation des acquis relative aux objectifs de la formation.
- Evaluation à chaud de satisfaction.



FORMATEUR ET PARTENAIRE





Coach certifiée et formatrice depuis plus 20 ans, son approche pédagogique allie les techniques du coaching individuel à la force et la richesse de l'animation collective. Spécialiste du développement du savoir être professionnel, elle est certifiée MBTI.



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.