

PROCESS COM : DÉVELOPPER DES RELATIONS DE TRAVAIL CONSTRUCTIVES ET ÉPANOUISSANTES

CODE STAGE

TARIF,
net de taxes

EP-COM01

2 030 €



DUREE : 3 JOURS



PRÉSENTIEL



DATES : du 09/01/23 au 11/01/23
du 05/04/23 au 07/04/23



PROGRAMME

OBJECTIFS

- Mieux se connaître dans sa relation aux autres et renforcer ses compétences humaines
- Développer ses capacités de flexibilité relationnelle, savoir mobiliser les autres avec la Process Communication
- Acquérir des clés pour gérer le stress, éviter les tensions inutiles et revenir plus vite à une communication positive

PRE-REQUIS

Tout manager voulant optimiser son management et augmenter et la qualité de sa communication dans son environnement professionnel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation :

Utilisation de cas concrets
Méthodes ludiques et théâtrales
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations
Echanges entre les participants et notre expert.

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le profil de ses interlocuteurs

- Les 6 Types de Personnalité et leur manière spécifique de communiquer... et d'être sous stress
- Identifier et comprendre son profil psychologique personnel et prendre conscience de la manière dont nous sommes perçus par les autres
- Connaître et savoir reconnaître les caractéristiques observables de chaque Type de Personnalité
- Présentation de la structure de personnalité
- Base, phase
- Notion d'ascenseur
- Changement de phase, changement d'étage
- Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)

Prendre soin des besoins de chacun pour mobiliser une énergie positive

- Les Besoins Psychologiques / nos motivateurs :
- Ce qui motive les différents interlocuteurs (collègues, managers, clients...) et ce qui les démobilise
- Comment se manifestent ces besoins ?
- Pourquoi les satisfaire ?
- Comment nourrir ses propres besoins pour conserver un maximum d'énergie ?
- Comment prendre soin des besoins de ses interlocuteurs si du stress est identifié chez eux ?
- Les environnements préférentiels

Maintenir ou restaurer une communication efficace

- Adopter la Perception du monde de ses interlocuteurs
- Employer le Canal de Communication approprié pour être mieux entendu de chacun
- Pratiquer ces leviers pour communiquer plus sereinement et plus efficacement

Comprendre et gérer les difficultés de communication dans l'équipe

- Identifier les comportements sous stress de chacun (positions de vie, drivers et masques) et les anticiper ou en sortir
- Les conséquences de la diversité de ces manifestations sur notre manière de communiquer et sur le fonctionnement de l'équipe



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

PROCESS COM : DÉVELOPPER DES RELATIONS DE TRAVAIL CONSTRUCTIVES ET EPANOUISSANTES

CODE STAGE

TARIF,
net de taxes

EP-COM01

2 030 €

OBJECTIFS

- Mieux se connaître dans sa relation aux autres et renforcer ses compétences humaines
- Développer ses capacités de flexibilité relationnelle, savoir mobiliser les autres avec la Process Communication
- Acquérir des clés pour gérer le stress, éviter les tensions inutiles et revenir plus vite à une communication positive

PRE-REQUIS

Tout manager voulant optimiser son management et augmenter et la qualité de sa communication dans son environnement professionnel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogique pendant votre formation :

Utilisation de cas concrets
Méthodes Ludiques et théâtrales
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations
Echanges entre les participants et notre expert.

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence



DUREE : 3 JOURS



PRÉSENTIEL



DATES : du 09/01/23 au 11/01/23
du 05/04/23 au 07/04/23



PROGRAMME

Établir un contrat de progrès

- Repérage des profils avec lesquels il est difficile pour chacun de communiquer (lesquels, pourquoi...)
- Identification des actions pouvant être mises en œuvre par chacun après la formation pour prendre soin de soi et optimiser son relationnel (management, efficacité commerciale et cohésion au sein de l'équipe)



POINTS FORTS

- Découvrir son profil via le questionnaire de personnalité
- Une formation aussi utile professionnellement que personnellement !
- Une animation dynamique, des outils pragmatiques et rapidement applicables



POUR ALLER PLUS LOIN

- **EP-STR01** Gestion du stress et des conflits
- **MA-FON01** Les fondamentaux du management
- **VE-FON01** Les fondamentaux de la négociation commerciale



Contactez-nous : 01 60 79 87 74