

Améliorer ses relations avec la Process Communication

Efficacité Relationnelle

Ref. COM  2 jours

Objectifs

Mieux se connaître dans sa relation aux autres et identifier le fonctionnement relationnel de ses interlocuteurs pour :

- Prendre soin de ses propres besoins dans le cadre professionnel
- Gérer les différences de comportements au travail
- Fluidifier ses relations avec les autres personnes de l'équipe
- Eviter les tensions inutiles et revenir à une communication positive



Pédagogie

L'animation de ce séminaire est basée sur l'alternance entre : présentation des concepts, exercices, confrontation d'expériences, études de cas basées sur des situations décrites par les participants.

Avant ce séminaire, chaque participant répond à un questionnaire (Process Communication, T. Kahler) dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir son "Inventaire De Personnalité (IDP)". Ce support permet à chacun de se situer et de s'appropriier les concepts, en référence à sa propre personnalité.



Public concerné

Toute personne souhaitant optimiser sa communication et la qualité de ses relations dans son environnement professionnel afin d'augmenter bien être et efficacité.



Pré-requis

Aucun.



Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit un questionnaire référentiel de compétences permettant de s'auto évaluer et d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec un formateur, répartis sur 3 mois
 - Ou 2 heures d'entretien en face à face
- Tarif du suivi : 340 € HT

Stage complémentaire :

- Renforcer son assertivité.
- Transformer son stress en énergie positive.



Programme

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

- Les 6 types de personnalité (Empathique, Persévérant, Promoteur, Rebelle, Rêveur, Travaillomane) et leur manière spécifique de communiquer
- 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)
- Concrètement : À l'aide d'un jeu de cartes contenant les caractéristiques des 6 profils ("jeu des 6 familles"), les participants reconstituent ces profils, en s'appuyant sur leur expérience et leur sens de l'observation.

Ils bénéficient d'une analyse personnalisée du leur.

À partir de vidéos, ils s'entraînent à identifier les différents profils.

Prendre soin des besoins de chacun pour mobiliser une énergie positive

- Les besoins psychologiques : ce qui motive les différents interlocuteurs (collègues, managers, clients...) et ce qui les démobilise
- Comment se manifestent ces besoins ? Pourquoi les satisfaire ? Comment les satisfaire ?
- Concrètement : À l'aide d'exercices (travail sur écrit et oral) et de jeux de rôles, les participants s'entraînent à motiver les divers profils

Maintenir ou restaurer une communication efficace

- Adopter la perception du monde de ses interlocuteurs
- Employer le canal approprié pour être mieux entendu de chacun
- Pratiquer ces leviers pour communiquer plus sereinement et plus efficacement
- Concrètement : Les participants s'entraînent, à travers exercices et mises en situation (construites à partir des préoccupations de chacun), à communiquer de manière ciblée avec chaque profil (situations de communication positive et situations de stress).

Comprendre et gérer les difficultés de communication dans l'équipe

- Identifier les comportements sous stress de chacun 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
- Concrètement : Les participants identifient les réactions sous stress de leurs collaborateurs, et en comprennent l'aspect "irrationnel"