

# PROGRAMME DE FORMATION

## THEMATIQUE : LA COMMUNICATION : LES CLES DE LA COMMUNICATION DU MANAGER « Une stratégie ou comment améliorer mon image, mes relations, au service de mes objectifs »

La communication est au cœur de toute relation, pourtant nous ne parlons pas tous le même langage ! Notre vision du monde nous conduit à adopter des comportements qui le plus souvent ne sont ni entendus ni compris. Pour améliorer nos relations, il est intéressant de repérer déjà nos propres caractéristiques, nos préférences qui ont tendance à s'exprimer dans un type de comportement.

Cette tendance comportementale peut être complètement adaptée dans certaines situations et inadaptée dans d'autres, ce qui peut générer des complications relationnelles. Les effets de ces comportements dans le milieu de l'entreprise sont multiples, d'où l'importance de bien se connaître, de repérer les besoins de l'autre et de savoir s'adapter sans nécessairement renoncer à son point de vue.

***Toute communication est une stratégie. Quelle est la meilleure stratégie à adopter pour atteindre mes objectifs ?***

**NIVEAU :** Perfectionnement

**TYPE D'ACTION :** Action de formation

**TARIFS :** Voir le devis ci-joint ou la grille tarifaire (site internet, affiché dans nos locaux).

**DELAI D'ACCEPTATION :** Mise en place de votre formation, dès retour du devis signé et accord du financement.

**DUREE :** 1 journée de formation par groupe, soit 7 heures

**LIEU :**  Sur site **ou**  Dans nos locaux

**PUBLIC :** Toute personne souhaitant maîtriser les outils et techniques qui tendront à augmenter sa performance à communiquer en relation dans ses situations professionnelles.

**ACCESSIBILITE HANDICAPE :** Conditions d'accueil et d'accès au public en situation d'handicap.

**EFFECTIF :** De 2 à 10 personnes.

**PRE-REQUIS :** Aucun.

**INTERVENANTE :** Catherine CHARBONNIER – Formatrice en management et en communication

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Apprendre à se connaître en situation de communication relationnelle
- Acquérir des techniques pour se doter des bonnes pratiques qui facilitent la fluidité relationnelle permettant de développer une communication efficace

### **CONTENU DE LA FORMATION :**

**Comprendre les éléments qui organisent notre relation aux autres**

**Se connaître dans ses réactions face aux autres**

L'image de soi, l'impact personnel

Connaître des leviers pour améliorer sa relation aux autres en fonction d'un objectif

## Développer une stratégie de communication

S'adapter en fonction des situations

## Comprendre les raisons d'une mauvaise communication

Cette séquence permettra au stagiaire de comprendre l'impact de son attitude, ses comportements sur l'autre

Quelle image renvoie-t-on ?

Comment est-ce que je communique ? (Communication verbale, non verbale ?)

Comprendre les raisons d'une mauvaise communication en fonction d'un objectif : Ce que je veux dire, ce que je dis réellement, ce que l'autre comprend.

## Repérer ses tendances comportementales et les tendances comportementales de mes interlocuteurs

Cette séquence permet de cerner les grandes tendances de fonctionnements personnelles, à partir de nos motivations, sensibilités, préférences et de nous rendre compte que l'autre ne fonctionne pas comme moi, que ces attentes sont différentes.

Savoir saisir les éléments essentiels de la personnalité de l'autre

## Repérer les enjeux sous-jacents des relations interpersonnelles

Observer le comportement et le positionnement de l'autre

Pointer sa stratégie

Identifier les enjeux stratégiques sous-jacents (jeux psychologiques)

## Adapter son mode de communication

Dans cette partie, vous apprendrez à mieux repérer les enjeux des relations professionnelles, en fonction des situations, et vous vous définirez un plan d'action correspondant à une stratégie de communication pour tendre vers l'atteinte de votre objectif. Apprendre à exprimer ce que vous avez à dire sans heurter l'autre.

## LES METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes expositives et actives : L'aller-retour « théorie pratique » est la modalité choisie. La pédagogie est basée sur une interaction permanente entre les participants et le formateur. Le formateur met les participants le plus possible en activité, grâce à des études de cas concrets et des S.R.P. (Situation à Résolution de Problème). Ces situations sont décrites à travers des simulations afin d'effectuer une analyse des pratiques. C'est une pédagogie par l'action.

## LA SANCTION DU STAGE :

Délivrance d'une ATTESTATION DE STAGE et d'une fiche d'évaluation des connaissances acquises au cours de ce dernier.

## LES MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI :

Évaluation de satisfaction « à chaud » : opinion des stagiaires et formalisation.

Évaluation pédagogique pour valider les compétences acquises, lors du stage : évaluations formatives - axes personnalisés d'amélioration.

Évaluation de satisfaction « à froid » : opinion des stagiaires un mois après la formation.

## LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES :

### Sur site :

Une salle de réunion adaptée à la réalisation D'études de cas.

Un écran (pour visionner un diaporama) / Un Paper board

### Dans nos locaux :

Nos locaux sont équipés de manière à assurer le bon déroulement de toute formation.