

PROGRAMME DE FORMATION

THEMATIQUE : LA COMMUNICATION : LES CLES DE LA COMMUNICATION MANAGERIALE « 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, 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 : Immeuble accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap nous consulter.

EFFECTIF : de 2 à 10 personnes.

PRE-REQUIS : Aucun.

INTERVENANTS : Formateurs expérimentés en management et 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.

LA METHODES PEDAGOGIQUE :

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.

LES MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI :

Évaluation pédagogique en cours et en fin de formation : évaluations formatives pour valider les compétences acquises, lors du stage (questions posées par le formateur aux apprenants en cours de formation) - axes personnalisés d'amélioration – test de connaissances en fin de formation (évaluation sommative) et document adressé en fin de formation aux apprenants pour déterminer les retombées en entreprise

Évaluation de satisfaction « à chaud » : elle permet à chaque stagiaire d'exprimer son opinion sur le déroulement du stage au travers de divers indicateurs de qualité.

Évaluation de satisfaction « à froid » : un mois après la formation, le stagiaire a la possibilité de formuler son ressenti sur la formation, son efficacité, son bien-fondé avec un regard plus objectif, riche d'un mois d'expérience nouvelle. L'analyse de ces retours nous permet d'améliorer sans cesse nos formations et de les adapter au plus proche du besoin de nos clients.

Sanction du stage : Délivrance d'un certificat de réalisation et d'une attestation de fin de stage

LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES :

Tous nos intervenants ont leur matériel pédagogique (ordinateur, vidéo projecteur) lorsqu'ils se déplacent.

Sur site :

- ✓ Une salle de réunion adaptée
- ✓ 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.
- ✓ Une machine à café ainsi que du thé sont gracieusement mis à la disposition de nos stagiaires.

