

# COMMUNIQUER, COOPERER ET MANAGER EFFICACEMENT - NIVEAU 2

## Ennéagramme 2

par Stéphane GILBERT

Dirigeants souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise et mieux manager en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

### FORMATEUR/TRICE

Stéphane GILBERT, dirigeant d'entreprise et manager d'équipe, formateur, spécialisé dans la recherche, le développement et l'application de l'ennéagramme dans la communication et le management en entreprise depuis 1998. Certifié par l'ESNT, Enneagram Studies in the Narrative Tradition. Membre de l'EANT et de l'IAE, associations internationales réunissant des animateurs professionnels. Coach (formé par Lynne Burney/LKB School) et consultant.

### OBJECTIFS, BENEFICES

- Adapter et approfondir les connaissances apprises au premier module et acquérir :
  - des moyens d'analyser les ressemblances et différences dans les modes de communication et de management et sa propre subjectivité dans la relation
  - des méthodes d'écoute et de questionnement dans un entretien
  - des clés pour mieux gérer la relation et optimiser les compétences et les ressources humaines

### CONTENU, PROGRAMME

#### Section 1 : 1ère demi-journée

Accueil : Présentation des participants, expression de leurs attentes et objectifs

- Annonce du déroulé et des objectifs pédagogiques

Faire un bilan :

- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module
- Identification de ses talents et difficultés principales dans les relations

#### Section 2 : 2ème demi-journée

Approfondir avec l'ennéagramme :

- les modes de communication privilégiés : talents, pièges et paradoxes
- les capacités à analyser, communiquer, décider et agir
- les styles d'expression et d'élocution
- le rapport au temps et l'effet sur la gestion des priorités
- la relation à l'autorité et l'aptitude à faire confiance
- le besoin de reconnaissance et l'impact sur la motivation

#### Section 3 : 3ème demi-journée

Différencier :

- les différents modes de communication et la gestion de la relation.
- la forme et le fond dans la communication : verbale et non verbale.
- les formes de contrôle ou de "management" : affective, rationnelle, instinctuelle.

Comparaison aux différentes "lois" connues et appliquées.

- les perceptions et émissions de l'information : subjectivité et objectivité.
- les motivations et leurs effets sur les thèmes de communiquer, comprendre et construire

#### Section 4 : 4ème demi-journée

Appliquer et mettre en situation

- \* Techniques de feed-Back
- \* Techniques d'entretien
- . Structurer l'entretien
- . Écouter avec neutralité
- . Questionner efficacement pour faciliter la relation et l'expression
- . Analyser l'entretien

\* Technique des Panels sur la motivation, le changement, le conflit

#### Section 5 : 5ème demi-journée

Établir un plan d'action

- Pour améliorer sa communication, sa coopération, son management
- Pour évaluer ses résultats

Évaluer

- Son processus d'acquisition des connaissances
- Le parcours de formation et l'atteinte des objectifs

### METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme. Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres. Atelier d'échanges et partage d'expériences Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires

### PRE-REQUIS

avoir suivi le module 1 du parcours CCM

### PUBLIC

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.