

PROCESS COM

Développer la qualité de ses relations interpersonnelles

par Jean-pierre Augat

FORMATEUR/TRICE

56 ans, Ingénieur Arts & Métiers, 32 ans d'expérience en management opérationnel et conseil aux entreprises, et a créé en 2004 la structure de formation Ax'aura, spécialisée en développement de la performance.

Intervient depuis 2002 pour le CJD, et a formé plus de 700 JD dans près de 70 forums, dont plus de 250 à la process Com.

OBJECTIFS, BENEFICES

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mieux gérer ses relations interpersonnelles, et accroître l'efficacité de sa communication dans chaque situation (relation de travail, management et animation d'équipe, conduite de réunion, gestion de projet, situation conflictuelle, ...).

Elle est basée sur une meilleure compréhension des leviers qui favorisent ou pénalisent la qualité d'une relation avec son interlocuteur, et sur les moyens de "rattraper" une situation, pour éviter des incompréhensions ou conflits, et réagir avec pertinence.

- Comprendre les attentes de son/ses interlocuteur(s) et se faire comprendre plus aisément (communication, prise de parole, argumentation, négociation, ...

- Adapter sans effort sa communication et son langage à l'autre, pour convaincre, mettre en action, négocier, éviter des conflits inutiles ... : "Avoir les bons mots au bon moment

- Mieux comprendre et gérer les comportements négatifs et de stress dans les relations interpersonnelles

- Individualiser son management, et aller plus loin avec ses équipes, ses clients ou partenaires, là où les outils classiques de management ou de communication trouvent leurs limites

CONTENU, PROGRAMME

1ère journée :

Les bases d'une communication efficace

- Les règles de base d'une bonne communication

- Savoir écouter et comprendre les attentes de mon interlocuteur

- Repérer ma propre manière d'être en relation avec lui, et repérer sa manière d'être en communication avec moi

- Apprendre à utiliser le bon canal de communication et le domaine de perception d'une situation adaptés à mon interlocuteur, pour échanger

efficacement avec lui, le convaincre, le faire agir dans les meilleures conditions

- Décrypter les besoins psychologiques sous-jacents (ce qui fait marcher ou motive mon interlocuteur ou collaborateur : comment les détecter, comment les satisfaire ?) pour individualiser et rendre plus efficaces mes relations

2ème journée :

Entraînement et mise en application

- Ce qui pénalise la communication et la qualité des relations

- Les comportements de stress (non satisfaction des besoins psychologiques)

- Chez moi
- Chez l'autre

- Les conséquences du stress sur la communication, le management, l'efficacité relationnelle

- Comment réagir efficacement pour rattraper une situation délicate, et éviter stress et conflits ?

- Mise en application pratique : le management, les styles de management adaptés à chacun
- Mise en application en jeu de rôles sur la base du vécu des participants, et d'une base de données de cas préparés par l'animateur :
- Argumentation
- Animation de réunion
- Management opérationnel
- Gestion d'un conflit, négociation ...

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

90 % de pratique : cette formation est une formation centrée sur les techniques comportementales et de communication adaptées à chaque situation ; elle est éminemment pratique, basée sur des mises en situations et jeux de rôles.

PRE-REQUIS

Aucun