ENNEAGRAMME2/S.GILBERT

Communiquer, coopérer et manager efficacement - Niveau 2

par Stéphane GILBERT

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

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

À partir d'un bilan de ses connaissances en communication et en management de la relation, le stagiaire acquiert les moyens de :
- d'approfondir et adapter les connaissances acquises au module 1.
- d'appliquer à des cas concrets vécus en entreprise et de comparer les résultats obtenus
- de mesurer ses acquis et sa progression.

PRE-REQUIS

PRE-REQUIS : *avoir suivi le module 1 obligatoirement*

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.

FORUM 2 AVRIL 2023/ COLLABORATEURS **2,5 jours soit 18h** **1 066.67 € HT / 1 280.00 € TTC**