

GAGNER EN EFFICACITÉ PAR UNE COMMUNICATION ADAPTÉE

Améliorer sa communication personnelle

C'est aujourd'hui une vérité banale : le succès de nos relations dépend de la qualité de notre communication. Les techniques et les outils traditionnels pour mieux communiquer avec notre entourage professionnel sont nombreux et pourtant ils ne suffisent pas pour nous mettre en phase rapidement avec les interlocuteurs aux personnalités très différentes.

OBJECTIFS	 Mieux se connaître et renforcer ses compétences en communication avec la méthode SUCESS INSIGHT ou JAIME®  Développer une communication individualisée selon l'interlocuteur.  Fluidifier le relationnel avec les équipes, managers, Clients externes et internes.  Appréhender l'importance du contact dans la gestion de son activité et adapter la communication en conséquence.  Communiquer et négocier en situation difficile.
CONCERNE	toute personne ou manager souhaitant améliorer sa communication.
PRÉREQUIS	Remplir préalablement à la formation le questionnaire de personnalité JAIME® ou SUCESS INSIGHT.
PÉDAGOGIE	Un questionnaire est administré en amont de la formation. Il est ensuite restitué et travaillé avec le formateur sous forme d'un dossier individualité. Des entretiens avec les clients internes sont effectués pour clarifier les attentes et les besoins.
SANCTION DE LA FORMATION	Attestation d'acquisition de compétences
ÉVALUATION DES COMPÉTENCES	Durant la formation, via des QCM et des mises en situation, le consultant établira une évaluation en trois niveaux <u>A</u>cquis – <u>E</u>n cours d'<u>A</u>cquisition – <u>N</u>on <u>A</u>cquis sur les compétences suivantes : ° Intégrer ses forces et axes d'amélioration. ° Pratiquer l'écoute active et gérer ses émotions.



PROGRAMME



DÉVELOPPER LES RELATIONS PROFESSIONNELLES CONSTRUCTIVES ET EFFICACES

- Quelle est la règle de communication ?
- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Quels sont les types de personnalité et leur manière de communiquer ?
- Repérer ses propres talents.
- Travailler ses points forts.
- Utiliser la matrice d'identification
 - Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.

CAPTER L'ATTENTION ET MOTIVER SES INTERLOCUTEURS

- Quels sont les besoins psychologiques ?
 - Savoir diagnostiquer et résoudre les problèmes prioritaires de ses interlocuteurs pour les motiver
- Choisir le registre de communication pertinent pour être entendu.
- Adapter son style d'interaction.

GÉRER LES SITUATIONS DE TENSION, D'INCOMPRÉHENSION OU DE CONFLIT

- Appréhender les effets du stress dans sa propre communication.
- Identifier les comportements de stress chez son interlocuteur.
- Comment revenir à une communication positive ?
- Devenir assertif pour appréhender la gestion des conflits.
- Définir des stratégies de relations constructives.
- Mieux se comprendre et favoriser le dialogue.
- Développer la motivation pour coopérer.

DURÉE

03 jours soit 21 heures
les jours sont espacés de 15 jours pour permettre le retour d'expériences.