

PROGRAMME DE FORMATION

Développer la communication dans les relations interpersonnelles en situation professionnelle

Objectifs	<p><u>A l'issue de la formation, le participant sera capable de :</u></p> <p>Optimiser sa communication interpersonnelle Adapter ses stratégies de communication au profil de son interlocuteur Développer une communication plus assertive et impactante sur les autres Mieux appréhender et traiter les situations difficiles.</p>
Public	Tout public
Prérequis	Aucun prérequis mais une première expérience professionnelle d'au moins un an est appréciée ainsi qu'une appétence à la communication
Contenu pédagogique	<p>MODULE 1 – Optimiser l'efficacité de sa communication interpersonnelle – En mettant en œuvre un mode de communication adapté aux différents profils comportementaux et en développant la qualité de ses relations interpersonnelles</p> <p>21h de formation (3jours)</p> <p>JOURNEE 1 Matin : 9h30-13h Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée Inclusion et lignes de conduite</p> <p>A/ LES CLES DE COMPREHENSION DE SOI</p> <p>Les 3 pôles du fonctionnement humain : Nous ressentons, nous pensons, nous agissons <i>Apport didactique et démonstration</i></p> <p>La carte du monde individuelle : Elle est fonction des filtres de chacun : neurologiques, socioculturels, personnel et éducatifs <i>Explication des différents filtres et exemples en tour de table</i></p> <p>Les états du moi : Vulgarisation du SUR MOI / MOI / CA en Parent, Adulte, Enfant <i>Apport théorique et exemples comportementaux de la vie courante</i></p>

PAUSE

Process communication :

Pyramide et types de personnalité = empathique, rebelle, travaillomane, rêveur, persévérant, promoteur

Chaque stagiaire réalise construit sa pyramide, le formateur développe le fonctionnement de la pyramide et les caractéristiques de chaque profil

DEJEUNER

Journée 1 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

A/ LES CLES DE COMPREHENSION DE SOI (suite)

Un cerveau à 4 couleurs :

« Rouge, bleu, vert, jaune » selon la méthode HERMANN :

Chaque stagiaire réalise son test, le formateur détaille les préférences de chaque couleur

PAUSE

Les biais cognitifs :

Confirmation, croyance, halo, ancrage, négativité, mode, conformité, autocomplaisance, tâche aveugle, ...

Apport théorique sur les différents biais cognitifs et exemple concrets

Les 5 blessures :

Injustice, abandon, humiliation, rejet, trahison

Comment en reconnaître les signes extérieurs et apport sur les caractéristiques des individus porteurs de chaque blessure

Journée 2 :

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite

B/ L'INFLUENCE DE NOTRE « BAGAGE PSYCHOLOGIQUE » SUR NOS RELATIONS

La PNL :

Présentation générale de l'outil PNL par le formateur

PNL 1^{er} thème : le VAKOG

Visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif

En faisant raconter une courte séquence vidéo par chaque stagiaire, le formateur fait ressortir le VAKOG de chaque stagiaire.

PAUSE

PNL 2^{ème} thème : méta programmes ET méta modèles

Actif/procatif/passif, s'éloigner/aller vers, centré sur soi/centré sur les autres, ...

Explication des 15 métaprogrammes et tour de table des réactions sur des exemples du quotidien

DEJEUNER

Journée 2 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

B/ L'INFLUENCE DE NOTRE « BAGAGE PSYCHOLOGIQUE » SUR NOS RELATIONS
(suite)

PNL 3^{ème} thème : découverte de ses valeurs

Sécurité, liberté, justice, ...

Explication des valeurs fondamentales pour chaque individu et leur impact sur nos comportements

L'analyse transactionnelle

Relations ++/+/-+/-

Apport théorique

PAUSE

L'analyse transactionnelle (Relations ++/+/-+/-) :

Réflexion sur des exemples de la vie courante et sketches dans différentes postures transactionnelles

Journée 3:

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite

C/ ŒUVRER POUR LA QUALITE DE SES RELATIONS INTERPERSONNELLES

PNL 4^{ème} thème : La page blanche

Ecouter sans jugement : l'écologie en PNL

Explication théorique de la page blanche et jeux de rôle de posture

La structuration du temps en analyse transactionnelle :

Rituel, passe-temps, objectifs, jeux psychologiques, intimité

Explication didactique et analyse collégiale de vidéos reprenant les différents exemples de structuration du temps

PAUSE

PNL 5^{ème} thème : Les niveaux logiques

Environnement, comportement, capacité, croyances et valeurs, identité, spirituel

Elaboration collégiale d'une liste des questions aidantes à poser pour valider la viabilité d'un projet

PNL 6eme thème : Le rapport

Créer un rapport sain inconscient avec l'autre par l'expression verbale et paraverbale

Apport technique et application par des sketches

DEJEUNER

Journée 3 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

3/ ŒUVRER POUR LA QUALITE DE SES RELATIONS INTERPERSONNELLES (suite)

Les Feed Back :

Les feed back classique, inversé et loop

Définition, éléments fondamentaux à prendre en compte, mise en situation avec observation des feed back verbaux et paraverbaux

PAUSE

La calibration :

Manière fine de repérer les micros et macros-mouvements chez l'autre, volontaires et involontaires

Visualisation sur photos des mouvements d'expression et repérage vidéo

Debrief à chaud

Evaluation de fin de première partie de formation

MODULE 2 – Développer son influence sur les autres –

21h de formation (3jours)

Journée 1

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite

Rappel à l'aide de mise en situation des points fondamentaux de la première partie : Optimiser l'efficacité de sa communication interpersonnelle -

PAUSE

S'adresser à cerveau total

Explication des préférences de chaque « cerveau » en termes de communication et jeux de rôle pour obtenir une communication « cerveau total »

DEJEUNER

Journée 1 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

Pyramide besoins de Maslow :

Besoins physiologiques, de sécurité, d'appartenance, d'estime, d'accomplissement

Apport théorique sur les différents besoins par ordre d'importance

PAUSE

Story telling :

Techniques d'imagerie mentale pour permettre à son interlocuteur de visualiser le message et de s'engager émotionnellement

Explication démonstrative et exercices d'application

Journée 2 :

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite

Les encrages positifs : technique d'encrage des états ressources

Apports techniques et entraînement individuel

PAUSE

Les encrages négatifs : se libérer des tics de langage et de comportement par la désactivation des encrages négatifs
Apport technique et entraînement individuel

DEJEUNER

Journée 2 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

Congruence : cohérence entre ce que l'on pense, ce que l'on dit et ce que l'on montre

A l'aide de jeux de rôle, analyse de l'impact sur l'autre de postures congruentes et non congruentes

PAUSE

Charisme

Elaboration collégiale d'une check-list des éléments constitutifs du charisme et sketches

Journée 3 :

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée

Inclusion et lignes de conduite

L'EGO et l'instant présent :

Reconnaître son égo, s'en dégager en pleine conscience pour vivre le moment présent et mettre son EGO au service d'un projet.

Explications selon Eckhart Tolle et exemples du quotidien

PAUSE

Les techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation :

Travail en groupe pour l'élaboration d'une check liste d'incontournables en lien avec les techniques déjà abordées

DEJEUNER

Journée 3 :

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

Les techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation :

Mise en commun et création d'un support collectif avec renfort théorique du formateur sur les messages clés

PAUSE

Les techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation
Entrainement en sous-groupe

Debrief à chaud

Evaluation de fin de deuxième partie de formation

MODULE 3 – Gérer les situations difficiles dans les relations interpersonnelles–

21h de formation (3jours)

Journée 1

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée
Inclusion et lignes de conduite

Rappel à l'aide de mise en situation des points fondamentaux des deux premières parties : Optimiser l'efficacité de sa communication interpersonnelle et développer son influence sur les autres

PAUSE

Les croyances « limitantes » :

Les identifier et apprendre à les évacuer

Explication des fondements, exemple de croyances et méthodes d'évacuation

DEJEUNER

Journée 1:

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

Les grands principes de communication non violente :

Observer sans juger,

Ressentir sans interpréter

Distinguer nos besoins de nos désirs et nos envies

Formuler une demande concrète et négociable

Apport théorique

PAUSE

Lier les apports de connaissance précédents à la communication non violente

Travail en groupe et restitution

Journée 2

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée
Inclusion et lignes de conduite

CNV : Observer sans juger

Rappel des fondamentaux et mise en situation

CNV : Ressentir sans interpréter

Rappel des fondamentaux et mise en situation

PAUSE

CNV : Distinguer nos besoins de nos désirs et nos envies
Apport théorique sur l'identification de chacun et étude de cas concrets

CNV : Formuler une demande concrète et négociable
*Définition précise de la signification d'« une demande concrète et négociable »
et exemples en tour de table*

DEJEUNER

Journée 2:

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

Jeux de rôle de « communication non violente »

PAUSE

La gestion des conflits
*Travail collectif sur la structuration temporelle d'un problème sous-jacent se
dégradant jusqu'au conflit*

Journée 3 :

Matin : 9h30-13h

Accueil / Ice breaker / Agenda de la journée
Inclusion et lignes de conduite

La gestion des conflits :
Les origines environnementales ou personnelles
Discussion ouverte

La prévention :
Action sur l'environnement et des relations ++ (analyse transactionnelle)
Travail en groupe et restitution

PAUSE

Les principes de la médiation :
Neutralité, indépendance, impartialité, équité, respect des règles, volonté des
parties, confidentialité
Apport théorique et sketches de mise en application

DEJEUNER

Journée 2:

Après-midi 14h – 17h30

Warm-up

	<p>Gérer un conflit avéré : Technique PNL de la position de perception <i>Explication de la méthode et jeux de rôle</i></p> <p>PAUSE</p> <p>Debrief à chaud de la formation Evaluation de fin du module 3 Evaluation de fin de formation</p>
Les points forts de la formation	<p>Cette compétence offrira aux salariés en poste ou demandeurs d'emplois, un avantage certain sur le marché de l'emploi en voyant leur flexibilité relationnelle renforcée.</p> <p>Au-delà des connaissances et techniques délivrées pendant la formation, les exercices pratiques et mises en situations permettront à chacun d'appréhender pleinement cette nouvelle compétence.</p>

Méthodes Mobilisées	<p>Méthode Active : Présentation et mise en application</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apports théoriques et pratiques - Exercices pratiques - Vidéoprojection / Card Board
Suivi et méthode d'évaluation	<p>Mise en situation</p> <p>Validation en continue et appréciation durant toute la formation</p> <p>Le formateur évalue la bonne compréhension et l'assimilation des participants grâce aux activités interactives et mises en situation, sur la base du référentiel des compétences à développer</p>
Sanction	Attestation de fin de formation
Durée	63H soit 9 jours en présentiel
Dates	A définir
Tarif	7980€ HT par personne
Intervenants	<p>François ROURE Formateur certifié praticien PNL</p>

Modalité et délais d'accès	Présentiel : Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Inscription sur la plateforme FRANCE COMPETENCES : Jusqu'à 72 heures avant le début de la formation.
Accessibilité	<u>Vous êtes en situation de handicap ?</u> Contactez-nous, nous mettrons en œuvre toutes les solutions pour aménager les conditions d'accueil et d'enseignement.
Contact	Cosy Meeting Center, 34 avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS Tél : 01 83 75 91 00 Mail : cmc@cosymeetingcenter.com