

S'affirmer dans ses relations pro

Avant propos

L'affirmation de soi est au cœur de toute relation professionnelle. C'est notre aptitude à faire face à une situation quelconque, à définir notre position et à la faire reconnaître.

Objectifs de la formation

Comprendre et intégrer les bases de l'affirmation de soi
Pratiquer l'assertivité pour créer et entretenir des relations efficaces
Comprendre les mécanismes des relations professionnelles
Gérer au mieux les tensions

Niveau requis / Public visé

Prérequis : Aucun

Public visé : Toute personne désireuse d'appréhender et d'optimiser ses différentes formes de communication.

Programme

L'importance du non verbal dans la communication

Les bases de la communication non verbale

Passer de l'observation à la calibration

Développer son sens de l'observation Identifier les points d'observation de son Interlocuteur

Notions de morphopsychologie

Apprendre à donner et à recevoir du feed-back

Analyser sa perception de soi à soi, de soi à l'autre et de l'autre à soi

Faire le point sur son assertivité et sa confiance en soi

Savoir développer le principe d'une communication efficace en adoptant quatre notions

- La notion d'écoute active
- L'empathie et la bienveillance
- Les silences
- La reformulation

Comprendre ses émotions pour les transformer en actions / réactions positives.

Gérer les émotions négatives, prendre du recul, travailler sa négation.

Identifier les situations stressantes pour mieux les gérer et adopter un comportement adapté.

Identifier les relations fragiles ou conflictuelles pour apprendre à les limiter ou les apaiser.

Développement de sa communication non verbale

Prendre conscience de l'importance des sentiments et des émotions dans la communication non verbale

Reconnaître ses atouts, ses modes d'expression non verbaux et les valoriser
Le Jeu du Passeur

Apport théoriques et méthodologiques issus de la synergologie

– outils de communication, d'analyse et d'adaptation de ses comportements dans la relation à soi et à l'autre

Entraînements progressifs pour l'intégration des outils de communication non verbaux

– travail en trinôme (guide, sujet, observateur)

Moyens pédagogiques

Formateur

Consultant expérimenté en communication

Méthode

Exercices et entraînements dans les différentes situations professionnelles des participants

Développement personnel de sa propre communication non verbale

Support de cours remis à chaque participant

Moyens pédagogiques

Supports d'animation pédagogique standardisés, utilisés en vidéo-projection. Installations en centre de formation : salle de cours, tables, chaises, mur clair pour la projection, tableau papier ou effaçable.

En cas de formation intra-entreprise, des installations équivalentes doivent être mises à disposition par l'employeur des stagiaires.

Moyens techniques

Ordinateurs, Wifi, imprimante multifonctions, vidéoprojecteur, Ecran, PaperBoard, support de formation.

Moyens d'évaluation

Le formateur évalue les acquis du stagiaire (savoirs et savoir-faire) au moyen de questionnement oral et reformulations des apprenants. Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation, précisant si les objectifs sont atteints ou non, ou en cours d'acquisition.

Moyens d'encadrement

Evocom-consulting est en portage salarial par la société SKALIS 28 rue de Londres 75009 Paris. SIRET : 50244846700048 déclaré à la DIRECCTE - La Déclaration d'Activité est enregistrée sous le n° 11.75.53720.75 auprès de la préfecture de Région de Ile de France.

Durée

2 jours consécutifs de (14h)

1^{er} : 09H00 à 12H30 et de 13H30 à 17H00 (7 heures)

2nd : 09H00 à 12H30 et de 13H30 à 17H00 (7 heures)