

Process Communication

MIEUX SE CONNAÎTRE ET IDENTIFIER LE PROFIL DE SES INTERLOCUTEURS

Les 6 types de personnalité (Empathique, Persévérant, Promoteur, Rebelle, Rêveur, Travaillomane) et leur manière spécifique de communiquer

Présentation de la structure de personnalité

Base

Phase

Notion d'ascenseur

Changement de phase, changement d'étage

Remise à chaque participant de son IDP (Inventaire De Personnalité)

PRENDRE SOIN DES BESOINS DE CHACUN POUR MOBILISER UNE ÉNERGIE POSITIVE

Les besoins psychologiques : ce qui motive les différents interlocuteurs (collègues, managers, clients...) et ce qui les démobilitise

Comment se manifestent ces besoins ?

Pourquoi les satisfaire ?

Comment les satisfaire ?

MAINTENIR OU RESTAURER UNE COMMUNICATION EFFICACE

Adopter la perception du monde de ses interlocuteurs

Employer le canal approprié pour être mieux entendu de chacun

Pratiquer ces leviers pour communiquer plus sereinement et plus efficacement

Les participants s'entraînent, à travers exercices et mises en situation (construites à partir des préoccupations de chacun), à communiquer de manière ciblée avec chaque profil (situations de communication positive et situations de stress)

COMPRENDRE ET GÉRER LES DIFFICULTÉS DE COMMUNICATION DANS L'ÉQUIPE

Identifier les comportements sous stress de chacun et les anticiper ou en sortir

Les conséquences de la diversité de ces manifestations sur notre manière de communiquer et sur le fonctionnement de l'équipe

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Mieux se connaître dans sa relation aux autres

Prendre soin de ses propres besoins dans le cadre professionnel

Accepter et/ou gérer les différences de comportements au travail

Fluidifier ses relations avec les autres personnes de l'équipe

PRÉ-REQUIS

En amont du séminaire, chacun répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel permet d'établir son inventaire de personnalité

PUBLIC

Toute personne souhaitant optimiser sa communication et la qualité de ses relations dans son environnement professionnel afin d'augmenter bien être et efficacité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning