MANAGEMENT - EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Les outils clés pour optimiser ses relations professionnelles et mieux communiquer

Apprendre à mieux communiquer grâce à une meilleure connaissance des fonctionnements humains, les siens et ceux des autres.

DURÉE	TARIF	GROUPE	FORMAT
3 jours 24 heures	**1 800 € HT** par stagiaire (inter)	**10 participants max.**	**En présentiel**

Objectifs

- Connaître les piliers d'une communication authentique et constructive
- Créer un climat relationnel centré sur la confiance, la coopération et la clarté
- Clarifier et déterminer des objectifs motivants
- Générer une émotion positive et la stabiliser par des ancrages
- Prendre du recul, analyser et transformer une situation relationnelle déstabilisante

Prochaine session

Dates : nous contacter

Toulouse et sa périphérie

Session sur-mesure possible →

Modalités

PRÉREQUIS
Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
Active, différenciée et expérientielle

ÉVALUATION DES ACQUIS
Évaluation continue

VALIDATION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation

Plus d'infos sur cette formation →

Programme détaillé

1 La PNL : origine, champs d'application

- Les auteurs
- Les postulats de la PNL

Relevé des attentes et des objectifs des participants

2 Savoir utiliser les outils de la PNL

- Mieux comprendre ses comportements et ceux des autres
- Lever les blocages relationnels en intégrant le langage de l'autre
- Être dans une attitude positive et constructive

3 Créer un climat favorable aux échanges constructifs

- La synchronisation comportementale

4 Communiquer

- Calibrer le langage non verbal de son interlocuteur
- Être en écoute active
- Questionner : le métamodèle pour une recherche de précision et de clarté
- S'adapter pour réussir ses objectifs

5 Changer et accompagner le changement

- L'objectif :
  - Critères et questions pour clarifier un objectif atteignable
  - Détecter les croyances limitantes pour la mise en œuvre et l'atteinte de l'objectif

6 Gestion des émotions et des conflits

- Connaître le message de l'émotion et le besoin caché
- Techniques d'ancrages pour être en état ressource

7 Prévenir et résoudre les difficultés relationnelles

- Exercice des 3 positions perceptuelles

8 Bilan et clôture de la formation

- Prise de conscience - Identification de ce qui a été vu ensemble et bilan personnel
- Identifier les points forts de la formation
- Mise en place d'un plan d'engagement personnel de chaque participant
- Compléter l'évaluation de fin de formation

Envie d'en savoir plus ? Contactez notre conseiller formation
Nicolas Weckerlin · 07 68 40 08 95 · nweckerlin@lesclesdelagestion.fr