

2 jours



Publics concernés

- Tout collaborateur ayant un rôle relationnel important dans son activité

Pré-requis

- Aucun.

Objectifs

- Mieux se connaître afin d'entrer en contact avec ses interlocuteurs avec pertinence et de façon consciente.
- Découvrir des outils qui permettent de communiquer avec efficacité
- Adapter son style de communication verbale et non verbale à autrui afin d'optimiser la relation
- Comprendre comment ces techniques sont utiles lors d'une situation tendue voire conflictuelle
- S'entraîner à l'utilisation des 3 modèles avec leurs outils dans des exercices pratiques et des mises en situation
- Repérer ses points forts et ses axes d'effort dans l'utilisation des outils enseignés

Supports pédagogiques

- Pendant la formation, chaque participant utilise un support qui reprend les concepts et différents points traités et des exercices d'application et d'entraînement.
- Chaque participant bénéficie de son Profil Herrmann HBDI ®

Mieux se connaître pour communiquer efficacement

Au-delà de votre expertise métier, votre activité requiert des contacts en interne (de service à service) comme en externe (clients et fournisseurs). Vous communiquez avec tout type d'interlocuteur et vous souhaitez acquérir des outils afin de mieux cerner le fonctionnement d'autrui pour adapter votre façon de communiquer et optimiser l'échange.

Ces deux journées de formation vous apporteront la compréhension de 3 modèles qui permettent de décoder les fonctionnements et les comportements. Vous vous entraînerez à en utiliser les techniques afin d'optimiser votre mode de communication en fonction de votre interlocuteur et de la situation.

Module 1 : Les préférences cérébrales selon Ned Herrmann : apprendre à se faire comprendre de chacun quel que soit son profil

- L'approche de Ned HERRMANN : les 4 styles de fonctionnement
- Présentation du modèle des préférences cérébrales
- Comment je fonctionne – auto-analyse de mon profil
- Les conséquences de mon style sur mon mode de communication
- Repérer le profil de son interlocuteur (exercice en groupe)

Cas pratiques/outils

- La communication à cerveau total
- Application analogique et mise en pratique contextualisée

Module 2 : La PNL – programmation neuro linguistique : repérer et communiquer au plus près du fonctionnement naturel de son interlocuteur

- Auto-analyse de son style de fonctionnement – auto-test VAKOG
- Mise en pratique de la synchronisation non verbale
- Entraînement deux par deux - débriefing
- Découvrir comment la calibration permet de mieux cerner le ressenti émotionnel de son interlocuteur
- Mise en pratique
- Comprendre le fonctionnement des mouvements oculaires et leur signification.
- S'adapter à chacun : les clés du VAKOG

Cas pratiques

- Détecter les registres favoris des participants à la formation
- Communiquer dans le même registre avec son interlocuteur – débriefing
- Mise en pratique globale : synchronisation verbale, non verbale et calibration.

Méthodes pédagogiques

- Un rythme soutenu utilisant des méthodes pédagogiques respectant les préférences cérébrales, qui garantit l'implication des participants
- La constitution de groupes de taille efficace (4-10 participants)
- Une alternance d'apports théoriques, de séquences de prise de recul et d'appropriation personnelle
- Mise en situation avec débriefing

Module 3 : L'analyse transactionnelle : réguler la relation

- Découvrir les états du moi et leur application dans les situations de communication
- Comprendre les transactions
- Reconnaître les différents signes de reconnaissance pour une utilisation consciente
- Les jeux psychologiques et le triangle dramatique
- Application à la gestion de situation tendue à conflictuelle – cas pratique contextualisé

Exercice :

- Mettre en œuvre une transaction positive pour enrichir la relation

Cas pratiques/outils

- Mise en pratique des 3 outils dans un cas pratique global qui reprend l'ensemble des concepts étudiés.

Plan de progrès individuel

- Validation des apports par rapport aux attentes
- Plan de progrès personnalisé
- Indication d'ouvrages (bibliographie) pour aller plus loin
- Conclusion et clôture du stage.