

INTELLIGENCE RELATIONNELLE, ÉCOUTE ET COMMUNICATION

2 jours

CRÉER UNE RELATION BIENVEILLANTE ET PRO-ACTIVE AVEC SES COLLABORATEURS

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LES LEVIERS DE LA COMMUNICATION

- › Pourquoi les autres nous comprennent parfois si mal et comment mieux faire ?
- › Tenir compte de notre « carte du monde » et de sa façon d'influencer nos perceptions.
- › Comment mieux exploiter notre cerveau et ses inépuisables ressources relationnelles ?

Exemples de situations concrètes

Exercice individuel

ÉTABLIR UNE RELATION FLUIDE ET DE QUALITÉ

- › Les outils pour créer une relation authentique avec son interlocuteur
- › Identifier les différents canaux de perception et s'y adapter pour être mieux compris
- › Pratiquer la synchronisation pour créer une « bulle » relationnelle confortable pour tous

Test d'auto-évaluation

Entraînement en sous-groupe - partage d'expériences

DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE RELATIONNELLE

- › Accroître ses capacités d'écoute et d'observation pour des échanges apaisés
- › Éviter le piège de la sympathie pour se protéger et établir une relation professionnelle saine
- › Pratiquer l'écoute empathique et être un interlocuteur de qualité

Extrait vidéo

Atelier en sous-groupe - partage d'expérience

DEVENIR UN FACILITATEUR RELATIONNEL

- › Tenir compte des émotions d'autrui et faire exprimer les non-dits
- › Utiliser efficacement le langage verbal et non-verbal
- › Identifier et s'adapter aux différents profils de personnalité rapidement

Mettre en pratique les outils sur des situations concrètes

Atelier en sous-groupe

CONSERVER UNE RELATION POSITIVE EN SITUATION DE TENSION

- › Savoir dire non et se positionner avec courtoisie mais fermeté
- › Cadrer la mauvaise foi ou les idées sans fondement
- › Répondre aux objections avec calme et objectivité

Test de positionnement personnel

Cas pratique en sous-groupe

OBJECTIFS

- Appliquer des outils et techniques pour communiquer et développer son intelligence relationnelle.
- Identifier et utiliser les leviers de la communication.
- Mettre en œuvre la prise du recul et se préserver.
- Résoudre avec bienveillance et authenticité les situations de tension.
- Utiliser les outils d'analyse et de communication les plus récents offerts par les neurosciences comportementales.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- 2 journées entièrement dédiées à la dimension relationnelle de ses échanges interprofessionnels
- Des mises en application, des exercices pratiques pour développer de nouvelles compétences relationnelles
- Une analyse novatrice sous l'angle des neurosciences comportementales
- Des outils fonctionnels multiples pour mieux se connaître et mieux comprendre les autres

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables ou collaborateurs souhaitant améliorer la qualité de leurs relations interpersonnelles dans le milieu professionnel

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 475 € HT - Réf : PNL-AIRH

Validité : 30 juin 2023

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
 les 5 et 6 décembre 2022
 les 27 et 28 mars 2023
 les 29 et 30 juin 2023

Paris Montparnasse :
 les 17 et 18 octobre 2022
 les 16 et 17 février 2023
 les 4 et 5 mai 2023

