

Réussir sa communication interne

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Éligible au CPF : Non

Domaine : Management du SI

Action collective : Non

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Code de formation : COM138

€ Tarifs

Prix public : 900 €

Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

- **Le plan de développement des compétences de votre entreprise** (rapprochez-vous de votre service RH).
- **Le dispositif FNE-Formation.**
- **L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
- **Pôle Emploi** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
- **CPF -MonCompteFormation.**

Contactez nous pour plus d'informations.

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Identifier son style relationnel
Développer son sens de l'écoute et son expressivité
Communiquer son ressenti à l'aide de l'outil DESC
Adopter les pratiques du coaching individuel dans son management

Public visé

Cette formation s'adresse aux managers et responsables d'équipes.

Pré-requis

Expérience requise en management

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès :

Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation

PROGRAMME

Comprendre les enjeux du management relationnel

- Positionner la relation salarié-entreprise dans son évolution.
- Réconcilier besoins personnels des collaborateurs et attentes de l'entreprise.
- Définir le rôle du manager dans la création du climat propice à la performance.

Etude de cas : Le rôle du manager.

Faire le point sur ses capacités relationnelles

- Mieux connaître son style relationnel.
- Affirmation de soi, états du moi et préférences cérébrales.
- Identifier et désamorcer ses comportements réflexes.
- Déjouer les postures à risque : le triangle dramatique.

Exercice : Autodiagnostic relationnel et identification de ses propres freins à la relation.
Analyses de situations vécues.

Développer une communication authentique

- Découvrir les filtres naturels de l'écoute et leurs causes principales.
- Distinguer faits, opinions et sentiments.
- Utiliser questionnement et reformulation pour mieux écouter.
- Communiquer au-delà des mots.
- Communication non-verbale, calibration et synchronisation.

Exercice : Autodiagnostic de ses attitudes spontanées d'écoute. Entraînement au questionnement de précision.

Tirer parti des émotions

- Intégrer le processus émotionnel.
- Prendre conscience de ses émotions et les gérer.
- Exprimer de façon appropriée ses émotions négatives.
- Le DESC et la Communication Non Violente.

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Exercice : Autodiagnostic de son quotient émotionnel. Jeu de rôle filmé permettant de s'entraîner à communiquer son ressenti sans rompre la relation.

Développer les aptitudes de ses collaborateurs au moyen du coaching

- Appréhender les situations appropriées et le positionnement adéquat.
- Acquérir les techniques du coach.
- Mettre en route et suivre un coaching individuel.

Démonstration : Simulation d'un entretien de coaching.

Développer sa compétence relationnelle en situation managériale

- Créer et partager une vision capable de fédérer les énergies.
- Mener les entretiens de face-à-face.
- Animer et réguler une réunion.
- Accompagner le changement.
- Désamorcer les situations délicates ou conflictuelles.

Mise en situation : Mises en situation lors de différents entretiens. Jeu de rôle autour d'une situation tendue.

MODALITÉS

Méthode

Fin de formation : entretien individuel

Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation

Assiduité : certificat de réalisation (validation des acquis)

Les plus de la formation

Pédagogie

Méthodes actives et participatives

Autodiagnostic

Mises en situation

Echanges d'expérience