

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES INTERPERSONNELLES : LES SOFT SKILLS ESSENTIELLES POUR BIEN COMMUNIQUER

INTELLIGENCE RELATIONNELLE, ÉCOUTE, ASSERTIVITÉ, ADAPTABILITÉ, EMPATHIE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Des outils variés intégrant les contraintes des relations connectées (distanciel, communication virtuelle...)

IDENTIFIER LES LEVIERS-CLÉS DE LA COMMUNICATION

- › Comprendre les facteurs qui favorisent une meilleure communication
- › Découvrir nos biais cognitifs et leurs influences sur nos perceptions
- › Identifier nos mécanismes cérébraux pour améliorer nos interactions

Exemples de situations concrètes

Observation de ses propres comportements.

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
- › Différencier sympathie et empathie pour établir une relation saine
- › Pratiquer l'écoute active pour offrir un échange de qualité

Extrait vidéo - Partage d'expériences

Entraînement en sous-groupe - Partage d'expériences

COMMUNIQUER AVEC EFFICACITÉ

- › Tenir compte des émotions d'autrui et faire exprimer les non-dits
- › Utiliser efficacement le langage verbal et non verbal
- › Se protéger en respectant ses valeurs et celles des autres

Atelier - Partage d'expériences

CONSERVER UNE RELATION POSITIVE EN SITUATION DE TENSION

- › Savoir dire non
- › Répondre aux objections avec calme et objectivité
- › Cadrer mauvaise foi, idées toutes faites, bruits qui courent

Test auto-évaluation

Exercice en sous-groupe

GAGNER EN EFFICACITÉ DANS LA RELATION

- › Garder la maîtrise du temps en entretien
- › Communiquer correctement avec les différents profils de personnalité
- › Éviter les faux-pas de communication

Test de profil de personnalité

Mises en situation et ateliers en sous-groupe

OBJECTIFS

- Développer son intelligence relationnelle en appliquant les outils et techniques rapides et efficaces pour mieux communiquer.
- Utiliser les fondamentaux de la communication (Communication Non Violente CNV, écoute active, affirmation de soi...).
- Prendre du recul pour mieux se préserver.
- Résoudre avec bienveillance et authenticité les situations de tension.
- Utiliser des outils d'analyse et de communication novateurs offerts par les neurosciences comportementales.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- 2 journées entièrement dédiées à la communication dans ses échanges professionnels
- 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 humaines 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

1 555 € HT - Réf : PNL-AIRH

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :

les 26 et 27 septembre 2024
 les 29 et 30 septembre 2025

Paris Montparnasse :

les 9 et 10 décembre 2024
 les 6 et 7 février 2025
 les 7 et 8 avril 2025
 les 19 et 20 juin 2025
 les 17 et 18 novembre 2025

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....
.....
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....
Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/