

INTELLIGENCE RELATIONNELLE, ÉCOUTE ET COMMUNICATION

3 jours

CRÉER UNE RELATION BIENVEILLANTE ET PRO-ACTIVE AVEC SES COLLABORATEURS

PROGRAMME DE LA FORMATION - 2 JOURS

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'embarquement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

2 465 € HT - Réf : MCAIRH

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

JOURNÉE DE CERTIFICATION "ADAPTER SON STYLE MANAGÉRIAL À LA DIVERSITÉ DES SITUATIONS PROFESSIONNELLES"

CERTIFICATION - 1 JOUR

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- › Tout professionnel souhaitant progresser dans sa façon de communiquer à l'oral et à l'écrit dans une position d'émetteur comme de récepteur.
- › La certification est accessible aux candidats justifiant d'une année au moins d'expérience dans une fonction managériale en situation professionnelle (ou équivalent). Il n'y a pas de prérequis en termes de niveau de diplôme.

ADMISSION

- › Sur dossier avec CV et lettre de motivation

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- › La certification "Adapter son style managériale à la diversité des situations professionnelles" associe :
 - Test pour auto diagnostiquer ses compétences comportementales.
 - Entretien individuel pour analyser les résultats de son test.
 - Jeux de rôle et mise en situation pour revoir les 5 aptitudes évaluées en groupe.
 - Étude de cas, destinée à contextualiser les compétences développées.
 - Présentation orale des conclusions.

APTITUDES ÉVALUÉES

- › Maîtriser la communication interpersonnelle en adaptant son comportement à la diversité des situations professionnelles.
- › Gérer les conflits interpersonnels avec des comportements adéquats selon les contextes.
- › Optimiser la gestion de son temps en hiérarchisant ses priorités pour atteindre ses objectifs dans le respect des délais.
- › Faire preuve d'assertivité en maîtrisant son langage verbal et non verbal afin de réagir de manière appropriée à la diversité des circonstances.
- › Agir pour canaliser les agresseurs externes et le stress qu'ils engendrent afin de faire face à tous les types de situations rencontrées.

ORGANISME CERTIFICATEUR :

Cette journée de certification est réalisée par **notre partenaire l'Institut François Bocquet** :



INSTITUT
**FRANÇOIS
BOCQUET**

L'Institut François Bocquet est un centre de formations spécialisé en connaissance de la personnalité, développement personnel, relations humaines, management des équipes et des individus.

Depuis 1986 l'Institut propose des formations qui amalgament, de façon dynamique et toujours très personnalisée la transmission de savoirs, les études de cas et les mises en situation. Le professionnalisme des interventions de l'Institut est garanti par les certifications ISO 9001, QUALIOPi et Excellence formateur. Depuis 2014, l'Institut est organisme certificateur. Dans le cadre des ateliers qu'il organise, il a développé « Persométrie », un logiciel 360° d'évaluation des compétences comportementales.

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance

le 2 septembre 2022
le 23 septembre 2022
le 6 octobre 2022
le 7 octobre 2022
le 19 octobre 2022
le 21 octobre 2022
le 18 novembre 2022
le 2 décembre 2022
le 15 décembre 2022
le 16 décembre 2022

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 50% 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

☐ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO.....

Code postal | | | | | 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/

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO