

# AMÉLIORER SA COMMUNICATION ET SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES



4 jours

**OUTILS, MÉTHODES, POSTURES ET ATTITUDES POUR COMMUNIQUER EFFICACEMENT ET DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES**

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### PREMIÈRE PARTIE

#### GAGNER EN AISANCE RELATIONNELLE AU TRAVAIL (2 JOURS - COM1)

- › S'approprier les principes de la communication
- › Adopter les clés pour comprendre et se faire comprendre
- › Construire sa stratégie de communication
- › Mettre les émotions à la bonne distance et rester authentique
- › Préparer et adapter sa communication écrite et orale

### DEUXIÈME PARTIE

#### MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX SE POSITIONNER DANS LA RELATION À L'AUTRE : MÉTHODE ARC EN CIEL DISC ©® (2 JOURS - COM2)

- › Se familiariser avec la méthode Arc En Ciel DISC ©®, le langage des couleurs
- › Définir son fonctionnement comportemental
- › Développer une efficacité optimale dans les relations interpersonnelles
- › Construire sa démarche de progrès

### OBJECTIFS

- Prendre conscience de l'importance de la communication dans la réussite de sa fonction.
- Mettre en œuvre, au quotidien, des outils, méthodes, comportements de la communication efficace.
- Développer son agilité relationnelle par une meilleure connaissance de soi.
- S'adapter aux différents profils pour entretenir des relations professionnelles de qualité.
- Renforcer la confiance en soi.

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Deux modules complémentaires pour développer sa communication et ses relations interpersonnelles
- Des outils précis et des conseils pertinents pour évaluer ses qualités personnelles et les faire évoluer
- Des formations animées par des coachs certifiés, capable de personnaliser leur action auprès de chaque participant
- Ouvrages inclus : Communiquer efficacement
- Ouvrages inclus : À la conquête de votre bien-être !

### PROFIL DES PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant progresser dans sa façon de communiquer et dont la fonction nécessite de gérer des relations au sein desquelles intervient une dimension psychologique et des modes de fonctionnement personnels

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

### SUIVI ET ÉVALUATION

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

### TARIFS

2 585 € HT ~~3 040 € HT~~ - Réf : PNL-MOCOM1

Validité : 30 juin 2024

### PROCHAINES SESSIONS

#### Paris Montparnasse

#### PREMIÈRE PARTIE

les 11 et 12 mars 2024  
les 15 et 16 octobre 2024

#### DEUXIÈME PARTIE

les 18 et 19 mars 2024  
les 10 et 11 octobre 2024

# GAGNER EN AISANCE RELATIONNELLE AU TRAVAIL

**2 jours**

## COMMUNICATION ET SAVOIR-ÊTRE - INITIATION

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### S'APPROPRIER LES PRINCIPES DE LA COMMUNICATION

- › Analyser sa communication interpersonnelle : autodiagnostic
- › Distinguer information et communication
- › Identifier le système de fond et de forme : verbal, langage non-verbal et paraverbal
- › Identifier les obstacles à la réception d'un message : les filtres et les parasites
- › Définir le cadre de référence et ses quatre composantes

Réflexions en sous-groupes sur les obstacles à la communication

Étude de cas types et entraînement avec des mises en situation

#### ADOPTER LES CLÉS POUR COMPRENDRE ET SE FAIRE COMPRENDRE

- › Identifier les bonnes pratiques d'une émission et d'une réception efficaces
- › Clarifier les principes de l'objectivité et déjouer les pièges de la subjectivité
- › Définir le principe d'écoute active et ses composantes
- › Initier des échanges sur le principe du dialogue constructif

Ateliers en sous-groupe et débriefing collectif

Challenges et jeux de rôles croisés

#### CONSTRUIRE SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- › Analyser les enjeux de sa communication et les attentes des parties prenantes
- › Définir ses objectifs de communication dans un contexte donné
- › Cibler l'essentiel et formuler les messages clés pour faire passer ses messages
- › Structurer sa communication argumentaire plurimodale et multicanaux

Réflexions en sous groupes et débriefing collectif

Étude de cas et construction de la communication argumentaire

#### METTRE LES ÉMOTIONS À LA BONNE DISTANCE ET RESTER AUTHENTIQUE

- › Identifier la palette des émotions en jeu dans la communication
- › Appliquer des techniques de gestion du stress pour faciliter sa prise de parole en public
- › S'initier aux principes de l'intelligence émotionnelle
- › S'initier aux principes de la CNV (Communication Non Violente)

Visionnage de vidéos, débriefing collectif et apports méthodologiques

Activités ludiques : jeu des émotions et des besoins, jeu des demandes et des exigences

Étude de cas types et réels et mises en situation, débriefing collectif

#### PRÉPARER ET ADAPTER SA COMMUNICATION ÉCRITE ET ORALE

- › Préparer sa prise de parole en public à l'occasion d'un exposé ou d'une présentation
- › Concevoir un support de communication adapté à sa prise de parole
- › Choisir les canaux et les outils adaptés à l'environnement pour communiquer efficacement
- › Adopter une attitude assertive respectueuse de soi et des autres à l'oral et à l'écrit

Exercices de mise en situation sur cas réels, débriefing collectif

Exercices de mise en application, préparation de son support et animation d'une présentation

#### OBJECTIFS

- Développer une communication claire et fluide.
- Appliquer les mécanismes de la communication.
- Développer l'écoute, la confiance en soi pour s'affirmer et agir.
- Gérer les réactions et les émotions en jeu.
- Déployer une communication structurée et ciblée.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Des outils précis et des conseils pertinents pour évaluer ses qualités personnelles et les faire évoluer.
- Une formation d'initiation à la communication et au savoir-être au travail permettant d'acquérir une batterie d'outils pratiques.
- Une mise en réflexion ludique, des exercices et des mises en situation pour progresser dans ses compétences interpersonnelles.
- Des outils pratiques immédiatement applicables au quotidien.
- Un consultant spécialiste des relations interpersonnelles, dont le travail s'appuie sur un cadre théorique pluridisciplinaire.

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et collaborateurs désirant améliorer leurs aptitudes à la communication et gagner en aisance relationnelle dans l'environnement 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

#### PROCHAINES SESSIONS

**Formation à distance :**  
 les 3 et 4 juin 2024  
 les 9 et 10 décembre 2024

**Paris Montparnasse :**  
 les 11 et 12 mars 2024  
 les 15 et 16 octobre 2024

# MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX SE POSITIONNER DANS LA RELATION À L'AUTRE : MÉTHODE ARC EN CIEL DISC ©®

2 jours

PROGRESSER DANS LA CONNAISSANCE DE SOI POUR AMÉLIORER SES  
INTERACTIONS AVEC SON ENVIRONNEMENT

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### SE FAMILIARISER AVEC LA MÉTHODE ARC EN CIEL DISC ©®, LE LANGAGE DES COULEURS

- › Découvrir la méthode du langage des couleurs
- › Identifier les quatre styles comportementaux : "dominance", "influence", "stabilité", "conformité" et leurs caractéristiques
- › Définir son profil comportemental en couleurs
- › Décoder le mode de communication privilégié de chaque couleur et les interactions entre elles

Restitution du profil personnel Arc En Ciel DISC © et identifier sa (ses) couleur(s) dominante(s)

Expérimentation sur la perception de soi et la relation à l'autre

Training de découverte : explorer de manière ludique les différents profils et leurs attitudes et comportements associés

### DÉFINIR SON FONCTIONNEMENT COMPORTEMENTAL

- › Identifier les fonctions des valeurs et croyances
- › Faire le point sur ses qualités, ses forces et ses limites comportementales
- › Contourner la pensée négative
- › Créer un système de croyances positives : ancrer un état positif
- › Repérer ses potentialités
- › Reconnaître ses propres leviers de motivations dans les situations professionnelles ainsi que celles de son interlocuteur

Exercice d'application : mettre à jour la valeur implicite derrière un comportement inapproprié

Exercice en binôme : transformer les pensées négatives en pensées positives

Exercice guidé : réactualiser certaines croyances inadaptées sur soi et l'environnement

Découverte interactive : identifier son profil motivationnel

### DÉVELOPPER UNE EFFICACITÉ OPTIMALE DANS LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- › Identifier les trois piliers d'une relation : soi, autrui et la situation
- › Adapter sa communication en fonction de la dominante de son profil : repérer son style naturel et son style adapté
- › Prendre conscience de ses préférences comportementales, de ses zones de confort et d'inconfort
- › Adapter sa stratégie de communication tout en restant soi-même
- › Identifier les situations de communication à risque

Action : jeux de rôle en situation professionnelle des participants pour ancrer les bonnes pratiques

### CONSTRUIRE SA DÉMARCHE DE PROGRÈS

- › Identifier les axes de progrès individuels
- › Élaborer le plan d'actions
- › Mettre en œuvre la stratégie du changement de pratique

Atelier d'ancrage : répertoire des best practises

Réflexion individuelle : les applications concrètes à mettre en œuvre dans son environnement

## OBJECTIFS

- Développer son agilité relationnelle par une meilleure connaissance de soi.
- Intégrer les principes fondamentaux du langage DISC ©.
- Renforcer la confiance en soi.
- S'adapter aux différents profils pour entretenir des relations professionnelles de qualité.
- Décoder les situations de tension.

## LES PLUS DE CETTE FORMATION

- En amont de cette formation, chaque participant complète un questionnaire confidentiel en ligne permettant d'établir son profil personnel DISC ©.
- Une étude personnalisée avec la restitution de résultats du questionnaire DISC ©.
- Des conseils sur mesure tout au long de la formation avec la mise en place d'un Plan de Progrès Personnalisé
- Des jeux de rôles permettant aux participants de tester et d'acquiescer de nouveaux comportements
- Une consultante accréditée auprès d' Arc-en-Ciel RH avec une double compétences : DISC © et une solide expérience dans les relations interpersonnelles (PNL, Psychologie Positive, CNV)

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tout professionnel souhaitant comprendre ses modes de fonctionnement personnel et développer des relations harmonieuses avec son entourage

## 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

## PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 20 et 21 juin 2024  
les 12 et 13 décembre 2024

Paris Montparnasse :  
les 18 et 19 mars 2024  
les 10 et 11 octobre 2024

## 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 » :

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)