

Public

Tout public

Prérequis

Identifier une ou plusieurs situations difficiles dans le quotidien en termes de communication sur lesquelles vous souhaitez vous améliorer

- ⇒ Avoir réalisé le Module 1 réflexif de préparation répondre aux questions du Mat1 et du Egogramme et identifier une ou plusieurs situations difficiles au quotidien sur lesquelles vous souhaitez vous améliorer
- ⇒ Prévoir 2h00 de travail individuel
- ⇒ Formation en intra maximum 8 personnes en présentiel et 6 à distance

Durée

14,00 heures (2 jours) + 1heure de coaching individuel + 2h00 de préparation

Prix

Inter-Entreprise* 15h. 1800€HT soit 2160€TTC

Intra-Entreprise** 15h. 7000€HT soit 8400€TTC

* Prix Inter HT / personne,

Prix ** Intra HT / groupe.

Nombre de stagiaires minimum : 6

Calendrier

A voir avec le centre

Modalité

En présentiel ou à distance

Formation à distance via zoom

Convocation envoyer la veille via mail

Avec un lien vers le zoom

Accessibilité

Nos formations peuvent être adaptées à certaines conditions de handicap. Nous contacter pour toute information et demande spécifique.

Les clés de la communication assertive

Présentation

Le monde change, les mutations deviennent permanentes, ce qui crée de l'inconfort pour certains, de l'excitation pour d'autres et parfois de l'incompréhension entre les personnes.

L'incompréhension, le flou, les tensions peuvent provoquer l'homéostasie, mettant en danger la bonne réussite, ou le bon déroulement d'un projet. C'est pourquoi il est nécessaire d'aider les hommes et les femmes qui constituent une équipe projet à mieux travailler et vivre ensemble, et cela passe par : une bonne compréhension de soi, de l'impact de sa personnalité sur son leadership et sa relation à l'autre.

Cette formation offre la possibilité de développer des compétences relationnelles :

- Prendre conscience de l'impact de ses comportements dans la relation
- Construire une relation saine avec ses coéquipiers
- Approfondir la connaissance de soi

Objectif de la formation :

Cette formation vise à avoir une meilleure compréhension de ce qui se joue dans une relation, pour adopter un comportement plus ouvert et utiliser la communication directe dans une posture adéquat.

Les objectifs opérationnels sont :

- Savoir communiquer de manière authentique et directe. Renforcer l'assertivité dans la communication interne et avec les clients.
- Améliorer l'écoute active et la gestion des émotions.
- Gagner en clarté et efficacité dans les échanges, réduire les non-dits et les comportements d'évitement.

Programme de formation

Avant la formation module réflexif

Module 1. Préparer sa formation

Dossier préparatoire à travailler individuellement, envoyer après le RDV de cadrage avec le dirigeant

Questionnaire préparatoire

Quizz

"Je précise mon rôle dans l'organisation"

"Je définis mes besoins de formation"

" Je m'interroge sur les situations récurrentes qui me pose question/ souci "

A renvoyer à votre formatrice helene@sejourne.eu au plus tard 8 jours avant le début de la formation

3 tests de personnalité : Egogramme, rôle dans le triangle, driver

Questionnaires de personnalité pour découvrir sa position de vie favorite, son rôle favori dans le conflit et ses besoins. Utilisé pendant la formation

Module 2 :2 jours de formation consécutifs

Jour I Mieux se connaître pour mieux communiquer

I. Comprendre les enjeux et les mécanismes de la communication interpersonnelle

- Les enjeux des relations professionnelles.
- L'impact de sa posture dans les interactions.
- Décoder les différences dans les styles de communication.

Formatrice et

Personne à contacter et référent handicap :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

- ✓ Analyse transactionnel Niveau 101 et 202
- ✓ TOB 1 et 2
- ✓ Certifiée STRONG
- ✓ Certifiée MBTI
- ✓ Certifiée ICF ACC
- ✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution
- ✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho
- ✓ Team Alchemy
- ✓ DESS IAE de Nice
- ✓ Master EGCI Paris
- ✓

HELENE SEJOURNE

282 Chemin du Val Martin
06560 Valbonne
www.helenesejourne.fr

SAS capital 5000€
Siret 804 263 986 00015
RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263 986 enregistré sous le n°
93.06.07480.06 auprès du préfet de région

Travaux pratiques : échange, partage et retour d'expérience, nourrissons-nous de nos différences

II. Analyser ses forces et ses limites dans la relation à l'autre

- Introduction à l'analyse transactionnelle
- Les états du moi : comprendre leur rôle dans les interactions.
- Identifier son style relationnel favori : forces et limites, les comportements inappropriés

Travaux pratiques : plusieurs auto diagnostics, partage et retour d'expérience, grille de lecture de situation difficile

III. Savoir lire et décrypter les transactions

- Identifier les transactions et éviter les jeux relationnels.
- Comprendre les états du moi dysfonctionnels.
- Identifier les leviers pour adopter une posture assertive.

Travaux pratiques : jeux de rôle et simulation. Débriefing collectif.

IV. Plan de progrès :

- Définir son plan d'action pour améliorer ses relations interpersonnelles

Jour II Appliquer une posture assertive dans les interactions

I. Déjouer les mécanismes du triangle dramatique

- Comprendre le triangle dramatique et ses rôles : victime, persécuteur, sauveur.
- Identifier son rôle favori et en sortir.
- Lever les croyances limitantes et adopter une posture adulte.

Travaux pratiques : analyse d'extrait de film, débriefing du questionnaire mon rôle dans le triangle

II. Gérer ses émotions et fluidifier les échanges

- Techniques de gestion des émotions dans des situations tendues.
- Adapter sa posture face à des interlocuteurs difficiles.
- Donner et recevoir des feedbacks assertifs.

Travaux pratiques : et jeux de rôle, analyse de vidéo, travail en trinôme sur des situations réelles

III. Construire des échanges gagnant-gagnant

- Poser ses besoins et attentes sans jugement.
- Prévenir les comportements d'évitement et encourager les échanges directs.
- Techniques pour fluidifier la communication interne et externe.

Travaux pratiques : mises en situation sur des dialogues internes et clients.

IV. Plan de progrès :

- Définir son plan d'action pour améliorer ses relations interpersonnelles

Module 3 : 1h00 de coaching sur l'application du plan d'action

Session de coaching de 1h00, 2 semaines après le J2 à partir du plan de progrès

Les points forts :

Dans cette formation tout est apprenant !

- ▶ Opérationnalité de la formation
- ▶ Questionnement type coaching pour amener les participants à trouver leurs propres ressources à comprendre ses freins dans la relation à l'autre autres

Méthodologie d'apprentissage attractive, interactive et participative.

- ▶ Apprentissage par la pratique, de nombreux ateliers
- ▶ Apports des connaissances communes.
- ▶ Des autotests pour mieux se connaître
- ▶ Des jeux de rôle en lien avec les métiers
- ▶ Un plan de progrès construit tout au long de la formation

	▶ Mises en situation sur le thème de la formation et des cas concrets. Supports de cours fournis au format numérique. ▶ Ressources documentaires en ligne et références mises à disposition par le formateur.
Évaluation	En amont de la formation ▶ Recueil des besoins des apprenants afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...). ▶ Travail préparatoire à travers une série d'exercices ▶ Auto-positionnement des apprenants afin de mesurer le niveau de départ. Tout au long de la formation Évaluation continue des acquis avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation... A la fin de la formation ▶ Auto-positionnement des apprenants afin de mesurer l'acquisition des compétences. ▶ Évaluation par le formateur des compétences acquises par les apprenants. ▶ Questionnaire de satisfaction à chaud afin de recueillir la satisfaction des apprenants à l'issue de la formation. ▶ Questionnaire de satisfaction à froid afin d'évaluer les apports ancrés de la formation et leurs mises en application au quotidien. ▶ Cette formation est évaluée par nos clients : Nouveauté