

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une communication et une approche individualisée de la relation professionnelle qui optimisent la motivation de chacun, la qualité des relations de travail, gérer les différents types d'appels conflictuels et rechercher la satisfaction
- Mieux se connaître :
 - ✓ Identifier les différents types d'émotions qui peuvent nous traverser
 - ✓ Repérer ses émotions et savoir les utiliser
 - ✓ Identifier les émotions qui, pour soi, sont sources de stress, apprendre à les gérer et les utiliser de manière positive
- Mieux connaître l'autre :
 - ✓ Identifier l'émotion de ses interlocuteurs pour la traiter correctement
 - ✓ Pouvoir repérer leurs sources de motivation et développer celles-ci
- Gérer son stress et les mécanismes d'échec :
 - ✓ Comprendre la « communication » et la gérer
 - ✓ Identifier les émotions pour les mettre à profit

MODALITÉS DU PARCOURS

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures

Type de contrat : Convention de formation continue

Tarif :

- Inter : 40€ HT / heure / personne soit 280€ HT / jours / personne
Soit pour 2 jours : 560€ HT soit 672€ TTC
- Intra : 1 200€ HT / jour
Soit pour 2 jours : 2 400€ HT soit 2 880€ TTC

MÉTHODES ET ÉVALUATIONS PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Recueil des attentes des stagiaires et de leurs motivations (tour de table, Mindmapping (cartographie))
- Support Powerpoint et cartographies

CONTENU DE LA FORMATION

PHASE 1 : Compréhension de son type de personnalité

- Mes forces
- Mes zones de confort
- Le principe d'organisation
- Mes différents « moi »
- Mes axes de progression

PHASE 2 : Les différents registres et les différents styles de communication

- Impact des styles de pensée : Comment les dominances cérébrales mènent à des résultats en entreprise, en apprentissage et dans la vie,
- Points de force de mon profil.

PHASE 3 : Identifier la perception des autres

- Votre profil, le profil de vos collaborateurs,
- Les clés pour exploiter au mieux son propre profil,

- Apprendre à mieux travailler ensemble en optimisant notre façon d’aborder et de traiter les situations professionnelles auxquelles nous sommes confrontées,
- Les activités de travail préférées,
- Explorer les conséquences et les différences,
- Préférences et évitements : application à travers la communication.

PHASE 4 : Quatre façons de faire passer un message

- 4 styles de fonctionnement,
- Les 4 F, Les 4 R,
- Conséquences de nos différents styles de pensée dans notre manière de communiquer au quotidien, de résoudre des problèmes, de prendre des décisions, d’organiser.

PHASE 5 : Elaborer ses argumentaires pour s’adresser à tous les interlocuteurs

- Le plan d’action. Comment chacun d’entre nous peut utiliser ses ressources quotidiennement,
- Communiquer au quotidien avec différents interlocuteurs,
- Identifier les préférences de nos différents interlocuteurs,
- Adapter sa communication à ses différents interlocuteurs.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Evaluation prédictive
- Evaluation formative
- Evaluation sommative

CARACTÉRISTIQUES REQUISES

Public :

- Tout âge, mixité de publics

Prérequis :

- Savoir lire et écrire
- Compléter l’évaluation prédictive de la formation

ACCESSIBILITÉ

- Gare à moins de 10 minutes à pied
- Stationnement gratuit dans la rue Aristide Briand
- Bus de l’agglomération Chauny-Tergnier-La Fère TACT : <https://www.bus-tact.fr/>
- Localisation en centre-ville donc possibilité de se restaurer en extérieur

HANDICAP



Le Centre de Formation continue Co Développement RH s’engage à tout mettre en œuvre pour permettre l’accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées grâce à ses deux référentes handicap, LEDUCE Laurine et GOYARD Sophie, que vous pouvez contacter au 03 23 52 82 77.

Pour plus de renseignements, contactez-nous : contact@codeveloppement-rh.com ou 03 23 52 82 77