

## **HORIZONS**

# DP4 - MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

Public ciblé: Toute personne souhaitant développer des relations professionnelles positives gagnant/gagnant.

Préreguis: Aucun

#### Les bénéfices de cette formation



Lorsque l'on interroge les salariés, la qualité des relations au travail est le premier critère cité concernant le bien-être en entreprise. Développer des relations assertives enrichit l'échange, la confiance, l'entraide. Cela favorise les débats et permet une vision partagée, source d'une vraie puissance de progression et d'efficacité dans le travail ! Vous souhaitez gagner en assertivité pour mieux vous positionner et/ou favoriser une bonne ambiance de travail, contactez-nous, cette formation vous donnera toutes les clefs pour cela.

### Objectifs pédagogiques :

- → Connaître les bénéfices d'une juste affirmation de soi dans la relation à autrui. Développer le gagnant/gagnant.
- ◆ Analyser son assertivité, apprendre à se connaître. Savoir prendre du recul. Neutraliser les émotions et les pensées négatives. Développer un état d'esprit positif.
- ◆ Créer une relation de confiance avec ses interlocuteurs en développant l'écoute active et l'empathie. Savoir guider et mener les échanges.
- Déjouer les attitudes manipulatrices et les conflits.
- → Développer ses compétences relationnelles dans le milieu professionnel : savoir demander, répondre aux demandes, aux critiques, exprimer une critique constructive, remercier, encourager, oser dire non, négocier, apprécier ...
- + Gagner en authenticité, donner de la valeur à ses opinions, parler vrai.
- Augmenter votre impact relationnel et votre leadership.

### Approche pédagogique :

Nous vous proposons un accompagnement personnalisé. Dans cette formation sur 3 mois vous avez des temps d'analyse de votre situation, des tests de personnalité, des apports pour sortir de la timidité, des difficultés, des incompréhensions, des conflits et adopter les bonnes pratiques d'écoute et de prise de parole. Nous vous accompagnons pas à pas avec bienveillance, tout en vous challengeant pour que vous soyez au top dans votre relationnel!

#### Intervenante: Isabelle BARBANSON

Enseignante en PNL, Consultante, Coach et formatrice en communication, développement professionnel, management, accompagnement de projets et de changements

#### **Modalités:**

Durée: 18 h (formations & Accompagnement à la

mise en œuvre)

Dates: à convenir

Lieu: internet ou sur site à Vendargues

Montant: voir site.

Formation individuelle / groupe en intra / groupe

inter

### Formation - Coaching - Consulting

Isabelle Barbanson - 06 89 69 15 52

Tél. 04 67 57 77 72

is abelle. barbans on @horizons-evolution. com

Site: horizons-evolution.com



## **HORIZONS**

# DP4 - MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

### Programme détaillé

## I. CONNAITRE SON NIVEAU D'ASSERTIVITE

- Définir l'assertivité
- Connaître les bénéfices d'une bonne assertivité (justesse de ton)
- Reconnaître les 3 profils : comportement assertif, agressif et passif
- Savoir développer des relations gagnant/gagnant.
- Accroître sa confiance et son estime de soi, bases de l'assertivité

## II. SE CONNAITRE ET DEVELOPPER UN ETAT D'ESPRIT POSITIF

- Apprendre et définir qui on est
- Réveiller son potentiel personnel
- Vivre en accord avec ses valeurs
- Satisfaire ses besoins avec la pyramide de Maslow
- Affronter et lâcher ses peurs
- Se libérer des pensées automatiques inhibitrices
- Développer son optimisme

# III. CREER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC SES INTERLOCUTEURS

- Savoir se mettre dans un état émotionnel positif
- Prendre conscience que chaque point de vue est subjectif
- Pratiquer l'écoute active
- Savoir observer les messages non verbaux et décrypter les signaux de son interlocuteur
- Se mettre en phase avec l'autre
- Montrer davantage d'empathie
- Savoir reformuler, questionner, guider et cadrer les échanges

## RELATIONNELLES DANS LE MILIEU PROFESSIONNEL

- Reposer les bases du savoir vivre dans le milieu professionnel
- Parler « vrai », exprimer son opinion
- Faire et recevoir des demandes avec la Communication Non Violente (CNV)
- Développer un esprit critique constructif et partager ses observations avec la méthode DESC
- Stopper les attitudes « victimisantes » ou agressives, avec le triangle de Karpmann.
- Proposer son soutien à bon escient
- Comprendre et désamorcer les conflits
- Savoir négocier et faire émerger les solutions
- S'affirmer face à la critique
- Savoir complimenter et donner de la reconnaissance
- · Savoir remercier et encourager

## V. AUGMENTER SON IMPACT RELATIONNEL

- Communiquer sa vision et partager ses objectifs
- Anticiper les réactions

Site: horizons-evolution.com

- Faire émerger les opinions et les objections
- Rassurer et répondre aux peurs cachées
- Accueillir les objections, argumenter, obtenir l'adhésion

## IV. DEVELOPPER SES COMPETENCES

Formation - Coaching - Consulting