

OBJECTIFS

- Faire le point sur son comportement
- Communiquer avec diplomatie et empathie
- Adapter son comportement pour coopérer
- Affirmer sa position avec respect
- Dépasser les situations délicates



PROGRAMME

Faire le point sur son comportement

- Identifier les composantes de son image (verbal - vocal – non verbal)
- Comprendre les raisons d'une mauvaise communication : les 3 écueils de la communication et de la déperdition naturelle du message – le schéma de la communication
- La notion d'imago de Eric Berne

Identifier et comprendre le modèle Whole Brain ® (option HBDI)

- Le « cerveau divisé » de Sperry et le cerveau tri-unique de Mac Lean
- La théorie de représentation des quadrants élaborée par Herrmann
- Les caractéristiques des 4 quadrants

Dérypter son profil HBDI® et ceux des membres de l'équipe

- Se positionner dans son environnement personnel et professionnel : moi et mon environnement – distinguer faits et inférences
- Lire et analyser les résultats du HBDI® : son profil personnel
- Identifier les impacts de son profil sur ses relations

Communiquer avec diplomatie et empathie

- Développer une écoute active
- L'attitude empathique et les principes clés d'une bonne écoute
- L'outil clef E= MC2
- Les 5 types de question et les 3 techniques de reformulation

Adapter son comportement pour coopérer

- Communiquer en s'adressant à tous les cerveaux
- Identifier les différents types de comportement (refuge ou réflexe, la passivité, la manipulation, l'agressivité)
- Surmonter la passivité, désamorcer l'agressivité et recadrer manipulateur

Affirmer sa position avec respect

- Etre assertif et factuel pour mieux communiquer
- Les attitudes clés, la congruence « tête-cœur-corps » - le test de Gordon
- Exprimer son avis de façon constructive : les bonnes pratiques de l'esprit critique et la reconnaissance mutuelle

Dépasser les situations délicates

- Savoir dire non : les circonstances où l'on peut dire non, appliquer la méthode pour dire non
- Émettre une critique et savoir en recevoir
- Comment exprimer une critique constructive

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Autodiagnostic – jeux de rôle et mise en situation – pédagogie inversée – étude de cas – films – travaux individuel et collectif – book support – exercices à la caméra – utilisation de cas et exemples concrets issus de l'expérience professionnelle



COMPÉTENCES VISÉES

- Gagner en posture de communication et collaboration
- Définir leurs objectifs personnels de progression au regard des autres
- Mettre en œuvre un plan d'actions opérationnel

DURÉE

02 journées adaptables selon le besoin et combinables avec d'autres modules pour construire un parcours

TARIF

Pour un groupe de 10 participants maximum :

Coût de 2800 € HT /session de deux jours

(frais déplacement inclus 44)

OPTION

- Réalisation du profil HBDI®
Pour chaque participant 90 € par profil HBDI®

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne volontaire pour la démarche

LIEU

Parcours en Intra (dans vos locaux ou à proximité de chez vous)

PLANNING

A définir ensemble