

### 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'imgo 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

#### Décrypter 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

- Être 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