



MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX VIVRE AU TRAVAIL

DESCRIPTION

La clé pour développer des compétences interpersonnelles est d'apprendre à adopter des comportements qui démontrent des compétences interpersonnelles appréciées . Cela comprend des compétences telles que savoir écouter, faire preuve de sincérité et d'empathie sur le lieu de travail et être digne de confiance. En se concentrant sur des objectifs concrets, en comprenant et analysant le langage verbal et corporel et une écoute active, les participants développeront des compétences essentielles pour créer et maintenir des relations interpersonnelles saines et efficaces

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER
- ETABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC AUTRUI
- FAVORISER UNE RELATION CONGRUENTE AVEC LES AUTRES
- S ADAPTER À SES DIFFÉRENTS INTERLOCUTEURS ET CRÉER DES RELATIONS EFFICACES

METHODES PEDAGOGIQUES

- APPORTS THÉORIQUES ET PRATIQUES
- EXERCICES INDIVIDUELS ET COLLECTIFS
- ECHANGE ET MISE EN SITUATION
- AUTOÉVALUATION ET DIAGNOSTIC
- AUTO ÉVALUATION PRÉALABLE EN AMONT DE LA FORMATION
- ÉVALUATION DES ACQUIS EN FIN DE FORMATION

LIVRABLES DE LA FORMATION

- PLAN D'ACTION INDIVIDUEL
- SUPPORTS DE FORMATION

CONTACT DE LA FORMATION

STEPHANIE DANIGO

RESPONSABLE ADMINISTRATIF, PÉDAGOGIQUE,
HANDICAP ET TECHNIQUE :

STEPHANIEDANIGO@ELEVOL.FR
0608939454

entrée : Tout public

Pre requis : aucun

Pédagogie : diaporama, exercices pratiques

Sanction: attestation de formation

Tarif : à partir de 1750€

Durée : 7 heures

Délai d'accès : réponse sous 72h





MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX VIVRE AU TRAVAIL

PROGRAMME DETAILLE

9h00 - 10h30 : Module 1 : S'initier à la PNL Introduction aux origines de la PNL

Comprendre les présupposés de cet outil Les avantages de la PNL dans la communication avec autrui

10h30-10h45 : pause



10h45 - 12h30 : Module 2 : Créer une relation de confiance

Comprendre les enjeux de la calibration Appréhender la notion de VAKOG Développer la synchronisation pour une connexion harmonieuse avec autrui

12h30-13h30: déjeuner

13h30 - 15h :Module 3 : Favoriser une relation congruente avec les autres

Développer son écoute active et empathique Appréhender les mécanismes d'écoutes actives et passives Entendre au-delà des mots pour mieux communiquer

15h-15h15 : pause

15h15- 16h30 : Module 4 : Utiliser le recadrage pour développer sa puissance d'écoute et persuasion

Comprendre le recadrage, son fonctionnement, ses cas d'utilisation S'informer sur les bénéfices et avantages du recadrage Comment devenir plus impactant et savoir persuader

16h30-17h : clôture de la journée

Recueillir les feedbacks Identifier les pour actions individuel

ADAPTATION DE LA FORMATION

*Le programme de la formation peut-être adapté en fonction de vos besoins (durée, modalité, contenu).
Nous contacter pour toute demande.*



« La certification qualité à été délivrée au titre des catégories suivantes :
- Actions de formations
- Bilan de compétences »