

Formation
2012

Si tous les acteurs de l'entreprise reconnaissent la nécessité et l'évidence d'une bonne communication, cette dernière s'avère beaucoup plus complexe qu'elle n'y paraît: comment faire pour que les messages transmis et reçus ne soient pas biaisés ou détournés de leurs objectifs? Cette formation permet de passer d'une communication réactionnelle à une communication relationnelle, d'identifier les pièges et les méconnaissances qui jalonnent la communication stérile et de se sortir des situations délicates de façon respectueuse et constructive.

Durée : 3 jour(s)

Tarif : 1200,00 € HT / personne

Tarif Intra : Nous contacter

PUBLIC

Toute personne qui souhaite sortir des échanges épuisants et créer une communication gagnante mais aussi responsable.

OBJECTIFS

- Passer d'une communication réactionnelle à une communication relationnelle.
- Identifier les pièges et les méconnaissances qui jalonnent la communication stérile.
- Se sortir des situations délicates de façon respectueuse et constructive.

FORMATEUR(S)

Isabelle ADAM

- Psychologue
- Consultante en Ressources Humaines et organisation
- Plus de 15 ans d'expériences dans le secteur de la santé
- DESS Psychologie "Formation, emploi, projet organisationnel"
- Analyste transactionnelle

METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

Théorie et techniques issues des applications de l'Analyse Transactionnelle en entreprise, de l'Assertivité et du "Self Management Process".

Jeux de rôles, mises en situation et analyses des pratiques professionnelles.

Les 10 étapes du manager relationnel:

1. Comprendre et identifier les "jeux psychologiques" définis en Analyse Transactionnelle.
2. Découvrir les fonctionnements de la formule "Games".
3. Apprendre à trouver des solutions quand vous dites "j'étais sûr que ça allait se passer comme ça" ou bien "c'est toujours avec moi que ces choses arrivent".
4. Comprendre le fonctionnement et les trois rôles du "triangle dramatique".
5. Apprendre à maîtriser la distance relationnelle pour établir une communication sans traquenards.
6. Quels sont les stratagèmes les plus couramment utilisés?
7. Comment les éviter et sortir d'une situation conflictuelle?
8. Comprendre pourquoi le même message "passe" bien ou mal en fonction de l'interlocuteur.
9. Apprendre à ne plus utiliser les "jeux de pouvoir" en situation de management.
10. Progresser à travers les cinq étapes de l'autonomie des personnes et des équipes.

SESSIONS

Contactez nous