

## Formation 2012

*Le "face à face" cristallise tous les pièges des relations interpersonnelles et ce d'autant plus que les enjeux sont importants pour les "duellistes". Il faudra transformer toute idée de confrontation en collaboration, et ainsi devenir "duettistes"; seule condition d'efficacité personnelle et collective. Comprendre les messages au-delà des mots, saisir et qualifier toutes les informations sortant de l'entretien requiert des compétences relationnelles allant bien au-delà de celles qui animent nos conversations quotidiennes...*

**Durée :** 1 jour(s)

**Tarif :** Consultez nous

**Tarif Intra : Nous contacter**  
Cofinancement Etat, Région, F.S.E.; offre réservée aux entreprises de la région PACA.

### PUBLIC

Toute personne assurant des fonctions d'encadrement : responsables d'unités de production ou de centre de profit, chefs de service, dirigeants de TPE...

Pré requis : avoir suivi le niveau 1 ou disposer d'outils structurés de GRH

### OBJECTIFS

- Optimiser le face à face individuel
- Mener les différents entretiens
- Eviter les pièges du face à face individuel
- Comprendre et faire circuler un maximum d'informations

### FORMATEUR(S)

- Nos formations sont animées par des consultants de très haut niveau professionnel et bénéficiant d'une longue expérience : praticiens, chercheurs et pédagogues, ils sont tous reconnus comme de grands spécialistes dans leur domaine de compétences.

### METHODE ET CONTENU PEDAGOGIQUE

#### Les fondamentaux de la communication interpersonnelle

- Les différents canaux du verbal au non verbal
- De l'émetteur au récepteur
- Les pièges de l'interprétation ; les représentations

#### L'écoute active

- Les différentes formes de questionnement
- Décoder les postures
- La synchronisation

#### La gestion des contentieux par la communication non violente

- Comprendre les enjeux, les besoins

#### Un déroulement type

- De l'accueil à la conclusion

Méthode : Mise en situation et utilisation de la vidéo



### SESSIONS

Contactez nous