




Développer la qualité de la relation

Public	Tout professionnel qui souhaite approfondir sa pratique de la communication relationnelle
Prérequis	Non
Effectif	Effectif maximum : 10 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Les points forts : <ul style="list-style-type: none">. Des fiches memo pratiques. Des mises en situation tirées de vos expériences et cas pratiques proposées. Une approche qui s'appuie sur les outils de l'analyse transactionnelle
Objectifs	On peut préciser les objectifs : <ul style="list-style-type: none">• D'évolution : (d'impact) <i>Construire des relations saines durables constructives</i>• Pédagogiques :<ul style="list-style-type: none">• <i>S'approprier les techniques de l'écoute active pour une communication plus fluide, efficace et respectueuse des autres</i>• <i>Développer son intelligence relationnelle</i>• <i>Mieux apprécier notre personnalité dans notre manière d'interagir avec l'autre</i>
Contenu de la formation	Programme détaillé : 1 jour Matin <ul style="list-style-type: none">• Séquence 1 : Pourquoi nous communiquons mal ?<ul style="list-style-type: none">. Le schéma de communication et ses parasites. Les biais cognitifs ont la vie dure<ul style="list-style-type: none">* Exercice : déceler les biais dans des situations données. Les mécanismes cérébraux (apport des neurosciences)• Séquence 2 : Travailler son objectivité<ul style="list-style-type: none">. Les cadres de référence et la réalité<ul style="list-style-type: none">* Exercice : décrit-moi Ta réalité. Décrire les faits avec exactitude<ul style="list-style-type: none">* Cas pratique : distinction faits, opinions, sentiments• Séquence 3 : Développer notre intelligence relationnelle<ul style="list-style-type: none">. La puissance de l'écoute active et ses fondations<ul style="list-style-type: none">* Simulation : Dialogue entre deux personnes, pratiquer l'écoute active Après midi <ul style="list-style-type: none">. Les positions de vie : moi et les autres<ul style="list-style-type: none">* Exemples de comportements. Les signes de reconnaissance : apprécier la qualité des interactions entre les personnes. Formuler des feedbacks constructifs<ul style="list-style-type: none">* Jeux de rôle : donner un feedback correctif



	<p>Séquence 4 : La place des émotions dans nos interactions</p> <ul style="list-style-type: none">. Le lien entre émotion et besoin. Les piliers de l'intelligence émotionnelle <p>* Exercice : Nommer les émotions</p> <p>Séquence 5 : Nos forces et faiblesses dans notre communication</p> <ul style="list-style-type: none">. Les messages contraignants et les drivers. Nos comportements dominants en communication <p>* Questionnaire et analyse de ses drivers dominants</p>
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none">• exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés,• Supports pédagogiques• Matériel de vidéo projection <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none">• Active, Interrogative, Démonstrative, Expérientielle, Transmissive <p>Modalités :</p> <p>Présentiel ou à distance</p> <p>Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.</p> <p>Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.</p> <p>Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
Moyens d'encadrement de la formation	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.</p> <p>Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Après cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Repérer vos qualités relationnelles et les développer• Adopter de nouveaux modes de fonctionnement dans votre communication
Durée	Durée totale : 1 jour (un format Intra peut être étudié sur demande)
Dates	
Lieu(x)	Salle de formation à définir ou à distance
Coût par participant	Tarif inter : 860 HT € - Tarif intra sur demande
Accessibilité	 Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap



Responsable de l'action, Contact	Chéret Sabine sabine.cheret@artisandulien.fr 06 79 50 30 01
Formatrice	Chéret Sabine consultante coach formatrice, plus de 20 ans de pratique en recrutement
Suivi de l'action	Émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage
Évaluation de l'action	Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table, formulaire</i>) Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (<i>recommandée</i>). Après 3 mois ou 6 mois.
Pour aller plus loin	L'organisme de formation reste à l'écoute des besoins des apprenants et répond à leurs questions à l'issue de la formation. Des orientations seront communiquées sur demande.