

## OPTIMISER SES RELATIONS PROFESSIONNELLES ET PERSONNELLES : 5 outils de base

### Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

**OBJECTIFS :**

- Ajuster ses comportements aux situations de communication en milieu professionnel et au quotidien.
- Développer des relations harmonieuses et constructives.
- Améliorer l'efficacité de son relationnel.

**COMPÉTENCES ACQUISES :**

- Optimiser ses relations en développant sa communication de manière assertive.
- Créer, pour soi et les autres, un climat constructif et harmonieux d'échanges en milieu professionnel et dans son quotidien.

2 jours = 14 h  
Inter : 1370 € HT  
Intra : 4510 € HT

Niveau prérequis

- Vouloir s'engager, pour soi et l'entreprise, à faire autrement.
- Envisager de s'investir personnellement.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application

Autodiagnostic

Partage d'expériences

Mise en situation

Public visé

- Toutes personnes : manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur ou tout particulier qui, dans le cadre de leur fonction, font de la relation à l'autre un atout pour le bien-être des personnes et le développement de l'entreprise et où de son projet de vie.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

## MODULE 1 : "L'ASSERTIVITÉ" POUR FAIRE FACE AUX RELATIONS DIFFICILES

- Comprendre son fonctionnement de communication
  - Repérer l'efficacité ou l'inefficacité de sa communication.
  - S'affirmer et développer sa confiance en soi.

## MODULE 2 : "L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE" : DÉCODER LE RESSENTI

- Clarifier les échanges de communication
  - Comprendre le fonctionnement des émotions.
  - Exprimer ses besoins avec la méthode DESC.
- Connaître ses besoins, ses sentiments
  - Repérer ses besoins essentiels.
  - Exprimer ses sentiments de manière précise.
  - Être attentif au langage : les évaluations masquées.

## MODULE 3 : "L'ÉCOUTE ACTIVE" : ÉCOUTER PLUTÔT QU'ENTENDRE L'AUTRE

- Savoir entrer en relation de manière constructive
  - Créer le rapport verbal et non-verbal.
  - Développer une communication harmonieuse et efficace.
- Observation vs interprétation
  - Déjouer les pièges de l'interprétation par la reformulation.
  - Lever les freins à la communication.

## MODULE 4 : « LA CARTE N'EST PAS LE TERRITOIRE »

- Aborder la relation via des postulats de communication constructifs
  - Connaître son positionnement face à certaines théories de communication.
  - Développer un savoir-être et faire plus harmonieux et constructifs.

## MODULE 5 : MAÎTRISER SON STRESS

- Comprendre le stress
  - Définir et identifier les facteurs de stress les plus courants et ceux qui ont le plus d'effets sur soi.
  - Comprendre les mécanismes du stress.
- Prévenir , déjouer, accompagner le stress
  - Pratiquer des techniques simples de relaxation physique et mentale.
  - Gérer son stress et retrouver son énergie.

## ECOUTER AU-DELÀ DES MOTS POUR UNE COMMUNIQUER EN JUSTESSE

### Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

**OBJECTIFS :**

- Entrer en relation avec autrui de manière pertinente.
- S'adapter à chaque interlocuteur.
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

**COMPÉTENCES ACQUISES :**

- Acquérir les compétences essentielles pour mieux entrer en contact et communiquer.

2 jours = 14h  
Inter : 1780 € HT  
Intra : 3740 € HT

Niveau prérequis

- Vouloir s'engager, pour soi et l'entreprise, à faire autrement et s'investir personnellement.
- Envisager de remplacer certains comportements.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application

Autodiagnostic

Partage d'expériences

Mise en situation

Public visé

- Toutes personnes : manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur, conjoint ou tout particulier qui, dans le cadre de leur fonction, font de la relation à l'autre un atout pour le bien-être des personnes et le développement de l'entreprise et où de son projet de vie.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

## MODULE 1 : ENTRER EN RELATION PAR LA SYNCHRONISATION

- La synchronisation non-verbale
  - Entrer en contact avec l'autre.
  - Se synchroniser rapidement pour optimiser le rapport à l'autre.
- La synchronisation par le «`dégagement`»
  - Être attentif à ses propres réactions émotionnelles.

## MODULE 2 : LA CALIBRATION

- Identifier les ressentis émotionnels
  - Être présent à son interlocuteur.
  - Être attentif aux réactions émotionnelles de l'autre.

## MODULE 3 : CHACUN SON STYLE

- Connaître le V.A.K.O.G
  - Connaître les différents registres de communication.
  - Identifier son registre.
  - Ajuster sa communication.

## MODULE 4 : "L'ÉCOUTE ACTIVE"

- Ajuster sa communication en écoutant
  - S'adapter au rythme de la communication, être centré sur l'autre.
  - Savoir questionner en reformulant..



## AMÉLIORER SA COMMUNICATION POUR ÊTRE EFFICACE

### Programme de formation détaillée

Objectifs et capacités  
acquises du module

**OBJECTIFS :**

- Savoir écouter pour développer des relations harmonieuses et constructives.
- Observer pour ajuster ses comportements aux non-dits.
- Écouter au-delà des mots pour améliorer l'efficacité de sa communication.
- S'ouvrir à l'autre pour se faire comprendre

**COMPÉTENCES ACQUISES :**

- Utiliser la puissance de nos communications pour entrer en relation de manière assertive.
- Créer, pour soi et les autres, un climat constructif et harmonieux d'échanges en milieu professionnel et dans son quotidien.

Niveau prérequis

- Vouloir s'engager, pour soi et l'entreprise, à faire autrement.
- Envisager de s'investir personnellement.

Méthodes et moyens  
pédagogiques

Exercice d'application

Autodiagnostic

Partage d'expériences

Mise en situation

Public visé

- Toutes personnes : manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien, collaborateur, particulier qui dans le cadre de leur fonction, font de la relation à l'autre un atout pour le bien-être des personnes et le développement de l'entreprise et où de son projet de vie.

Validation

*Les compétence visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.*

2 jours = 14h  
Inter : 1780 € HT  
Intra : 3740 € HT

## MODULE 1 : DÉVELOPPER UNE ÉCOUTE CONSTRUCTIVE

- Se synchroniser et se dégager de ses propres filtres
  - Avoir conscience de sa propre vision du monde pour mieux communiquer.
  - Entrer en contact : le verbal et le non verbal.
  - Développer sa qualité d'écoute pour instaurer la confiance.
  - Augmenter ses qualités d'écoute dans tout contexte relationnel.
- Mieux se connaître dans l'écoute
  - Diagnostiquer sa qualité d'écoute.
  - Se repérer parmi les 6 attitudes d'écoute.
  - Mesurer, développer son écoute, son ouverture à soi, à l'autre.
- Privilégier la relation
  - Se centrer sur son interlocuteur.
  - Maintenir la relation par l'attitude.
  - Développer une relation d'écoute en pratiquant le « diapason ».
- Améliorer la qualité des échanges
  - Être attentif au cadre de référence de chacun.
  - Questionner, recadrer pour affiner le contenu de la communication.
  - Communiquer au delà de ses propres filtres.
  - Déjouer le jugement en pratiquant la reformulation.
- Communiquer avec les bons réflexes
  - Maîtriser les techniques d'écoute en réunion, entretien et tout type d'échanges.
  - Poser un cadre constructif dans toute communication.
  - Développer son évolution personnelle grâce au feedback des autres.