



FRPROG-20-13.07.23-V1

Process Communication Management

- ♣ **Participant(e)s** : manager souhaitant améliorer l'efficacité de sa communication pour capter l'attention et donner envie de s'impliquer (groupe de 8)
- ♣ **Durée** : 2 jours
- ♣ **Pré requis** : manager une ou plusieurs équipes

Méthodes mobilisées

- ♣ Inventaire de personnalités
- ♣ Réflexion individuelle
- ♣ Exercices d'application
- ♣ Apports de connaissances
- ♣ Travail en groupe
- ♣ Entraînement sur la base des cas présentés par chaque participant
- ♣ Film
- ♣ Jeu
- ♣ Elaboration d'un plan d'action personnel par chaque participant

Modalités d'évaluation

1. **Avant** : envoi d'un questionnaire de positionnement pour prendre en compte les besoins et attentes de l'apprenant / envoi d'un questionnaire d'évaluation des connaissances
2. **Pendant** : contrôles de connaissances pendant la formation (quiz) / évaluation des savoir-faire (grille d'observation)
3. **A la fin de la formation** : évaluation à chaud de la formation / questionnaire d'évaluation des connaissances
4. **Après** : évaluation à froid (un mois au moins après la formation) des connaissances (questionnaire en ligne)

- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : prendre contact avec le référent handicap : bernard.jourdan@axom-formation.com*
- *Tarif sur demande*
- *Le règlement intérieur de la formation vous sera transmis avec les convocations*
- *Modalités, délais d'accès et contacts sont fournis par votre entreprise*

Objectifs pédagogiques

- ❖ **Découvrir les concepts de la base de la communication**
- ❖ **Connaître la méthode pour développer une communication positive**
- ❖ **Expérimenter les trois étapes de la mise en pratique**

Demandez le programme !

- ➔ Les concepts de la base de la communication
 - Distinguer la manière de dire de ce qui est dit
 - Les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer
 - La base, la phase, l'ascenseur
- Remise à chaque participant de son inventaire de personnalité
- ➔ Développer une communication positive
 - Les besoins psychologiques : ce qui « fait marcher » les autres, et ce qui peut les démotiver
 - Les différentes perceptions de l'environnement par chaque type de personnalité
 - Les styles de management et le canal de communication préféré de chacun
- ➔ Se situer dans ou face à des conflits
 - La question existentielle de chacun, et la base des conflits : la non-satisfaction de nos besoins psychologiques
 - Les trois degrés de stress : « drivers », masques et mécanismes d'échec
 - Les conséquences du stress sur notre efficacité, notre communication, notre travail d'équipe
 - Savoir gérer les conflits : utiliser le bon canal de communication, faire appel à la perception et aux besoins psychologiques de l'autre
 - La problématique et les changements de phase
 - Les scénarios d'échec attachés à chaque type de personnalité
- ➔ Les trois étapes de la mise en pratique
 - Observer-analyser-agir (à chaque étape)
 - Les stratégies d'intervention : quand utiliser le process ?
 - Bâtir son plan de progrès personnel

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous êtes capable d'identifier de façon simple les différentes facettes de votre propre comportement, de comprendre comment vos interlocuteurs « fonctionnent » et d'agir en conséquence afin de garantir la qualité de la communication, de gérer les situations de malentendus et de conflits.

L'IMPACT HUMAIN