



Améliorer ses compétences relationnelles



OBJECTIFS :

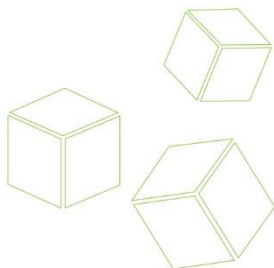
- Améliorer ses compétences relationnelles et comportementales,
- Communiquer efficacement et avec Bienveillance,
- Aider ses interlocuteurs à clarifier leur propos dans le cadre de l'autoréflexion.



METHODE ET MOYENS :

- Formation intuitive et interactive,
- Progression individuelle, paliers,
- Questions/Réponses/Echanges,
- Nombreux exemples et exercices,
- Sensibilisation à l'exploitation en entreprise.

Un espace en ligne est ouvert au stagiaire à l'issue de sa formation. Il y retrouve des supports de cours et des exercices.



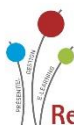
Renseignement et inscription :

06 52 13 41 97

vanessa.chaudot@reactivgest.fr

www.reactivgest.fr

3 jours pour ...



Reactivgest
Formation

Acquérir les fondamentaux (niv.1)



DUREE :

3 journées de 7 heures (21 heures)



POUR QUI ?

Managers et responsables en entreprise qui souhaitent développer leur attitude relationnelle



ENTREE EN FORMATION PREREQUIS :

Salarié d'encadrement qui souhaite développer ses compétences.



TARIFS :

- Groupe* :
780 euros HT/personne ⁽¹⁾

*A partir de 5 personnes

- Individuel ou sur mesure** :

Nous consulter ⁽¹⁾

- Classe virtuelle** :
Nous consulter ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Possibilité de financement (voir notre page dédiée)



Comprendre la communication

La communication verbale, non verbale et para verbale :

- L'impact du non verbal et du para verbal,
- Identifier le langage non verbal,

Les trois canaux sensoriels :

- Visuel, auditif, kinesthésique

Exercice de Porter :

- Mieux se connaître dans une communication spontanée
- Acquérir de nouvelles méthodes.

Ecouter – Comprendre – Reformuler

Savoir écouter :

- Les six attitudes de Porter,
- Avantages et inconvénients

S'intéresser pour comprendre :

- Travailler des questions qui clarifient la pensée,
- Amener l'interlocuteur à trouver « sa » solution, « ses » ressources dans son environnement,
- Le Méta-modèle (PNL)

Reformuler ce que l'on comprend :

- Le Yes Set
- Asseoir la compréhension
- Trouver ensemble les réponses justes.

S'affirmer et recadrer positivement

Le recadrage : outil de communication pour les situations difficiles

Le parler juste :

- Choix des mots et réactions des parties,
- Anticiper : le poids des mots, le choc des images,

Savoir exprimer et recevoir une critique,

Etre force de proposition :

- Suggérer sans nécessairement se mettre en valeur

Savoir dire non :

- Se positionner hiérarchiquement,
- S'affirmer,
- Savoir dire non,
- Conserver une relation professionnelle saine.