

Efficacité Relationnelle de l'Encadrement

Au sein de l'entreprise, la non-maîtrise des aspects relationnels peut amoindrir l'efficacité de tout processus d'action.

L'efficacité relationnelle est de plus en plus une composante essentielle du professionnalisme des ingénieurs, cadres et techniciens.

Communiquer avec une diversité d'interlocuteurs, piloter un projet ou y participer activement, faire passer une proposition ou une décision, sont autant de situations qui ne requièrent pas seulement un savoir-faire technique.

Personnes concernées

Toute personne, fonctionnelle ou hiérarchique, dont l'efficacité passe par la qualité des relations avec des interlocuteurs internes ou externes (entretien, projet, négociation, réunion...)

Objectifs

- **Comprendre** les conditions de maîtrise d'une relation pour les intégrer dans sa pratique quotidienne
- **Etablir et maintenir** un rapport positif avec ses divers interlocuteurs
- **Tirer les leçons** de ses réussites et de ses échecs pour améliorer son efficacité à terme

Contenu

- **L'importance de connaître les réactions** que l'on produit sur les autres et de comprendre les réactions que les autres produisent sur nous
- **La prise de conscience de ses ressources et atouts** personnels, pour être à même de les mobiliser en situation de relation
- **La modulation de son comportement** en fonction des caractéristiques d'une situation, du profil de ses interlocuteurs et de la prévision des réactions probables (principes de la systémique)
- **L'élaboration de stratégies adaptées**, prévoyant les modes de relation à mettre en oeuvre, les jeux d'alliance nécessaires et l'utilisation de techniques de communication appropriées
- **La capacité de contrôler** ses réactions personnelles face aux autres, en développant des rapports adultes et constructifs (relation gagnant gagnant)
- **Le développement du réflexe d'auto-analyse** de ses performances et de ses comportements, en vue d'une progression continue de son efficacité.

Particularités pédagogiques

- Tests et questionnaires d'autodiagnostic
- Exercices avec vidéo et traitement de situations réelles
- Recours à l'analyse transactionnelle et aux outils de la caractérologie
- Apports et conseils personnalisés des intervenants

Modes de diffusion

- Stage sur mesure
- Atelier pour groupe restreint
- Séances de conseil individuel

Contact :
01 40 20 04 09
info@pragma-consultants.fr