

Développer des relations positives

Développer des rapports harmonieux et efficaces avec autrui est aujourd'hui une condition essentielle de réussite d'une activité professionnelle.

Reconnaître les autres et les comprendre, se faire reconnaître par les autres pour être soi-même compris, tels sont les effets positifs d'une communication vécue dans un esprit gagnant-gagnant.

A condition de savoir adapter ses attitudes aux situations : être à l'écoute en toute occasion, désamorcer l'agressivité lorsque c'est nécessaire, dire non positivement lorsque c'est indispensable, établir un compromis réaliste lorsqu'un conflit surgit.

Personnes concernées

Toute personne éprouvant le besoin de développer ses capacités à établir des relations constructives avec autrui (collaborateurs, hiérarchie, clients, fournisseurs...)

Objectifs

- **Comprendre** les mécanismes d'une communication constructive
- **Réussir**, en tant qu'émetteur, à faire passer clairement ses messages en sachant les organiser et s'appuyer sur les réactions de ses interlocuteurs
- **Etre capable**, en tant que récepteur, de pratiquer une écoute efficace
- **Savoir**, dans une situation d'échange difficile ou bloquée, développer une communication constructive permettant de faire prendre en compte ses idées et d'aboutir à une issue positive

Contenu

- **Compréhension du fonctionnement de la communication** : toute communication est une interaction, importance du feedback, facteurs intervenant dans la compréhension d'un message
- **Caractéristiques** d'une communication constructive
- **Schéma** d'une transmission orale efficace
- **Mise en œuvre des moyens** permettant d'être plus à l'aise et de renforcer son impact lors d'une transmission d'information
- **Conseils pour une bonne utilisation** de son potentiel d'expression
- **Intérêts et limites** des différents types d'écoute
- **Pratique des techniques permettant d'être un récepteur efficace** : questionnement, reformulation, prise de notes, validation des points importants, cadrage initial, recentrage, bouclage
- **Quand et comment intervenir** pour favoriser la prise en compte de ses idées en situation d'échange
- **Avantages de s'exprimer** en différence plutôt qu'en opposition, en cas de divergences
- **Mise en œuvre des comportements** et des techniques aidant à sortir de situations de communication bloquées

Particularités pédagogiques

- Exercices d'entraînement en tant qu'émetteur, récepteur et en situation d'échange
- Identification des enseignements personnels dégagés à l'issue de chaque série d'entraînements, en termes d'outils et de comportements à mettre en œuvre
- Application des enseignements tirés, lors des entraînements, à des situations réelles rencontrées par les participants (travail «à la carte »)
- Apports et conseils personnalisés

Modes de diffusion

- Stage sur mesure

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