

Flexibilité et communication relationnelle

Formation

Flexibilité et communication relationnelle

+33(0)6.58.70.04.93

contact@inspire-coach.com

Lieu / configuration

Inter-entreprise : présentiel ou à distance /

Intra-entreprise : vos locaux ou à distance

Durée

Durée : 21 heures sur 3 jours

Groupe

Jusqu'à 12 personnes

Tarif

Tarif inter : 2160 € H.T / personne

Tarif intra : 5850 € H.T (jusqu'à 12 personnes, au-delà nous contacter)

Délai d'accès

Défini avec l'entreprise avant la contractualisation, ou indiqué sur le catalogue pour l'inter-entreprise.

OBJECTIF GÉNÉRAL

- Identifier les types de communications & adapter sa posture
- Parcourir les styles de personnalités et grandir en flexibilité
- Comprendre en profondeur ses interlocuteurs
- Développer une culture de l'encouragement et de l'amélioration selon l'évolution de son équipe

TYPE PUBLIC

- Dirigeants, Managers, Salariés

PRÉREQUIS

- Aucun

CONTENU

THÉORIE & PRATIQUE

Jour 1 : Comprendre le champ de perception & travailler sa posture communicante

A. Comprendre le processus du champ de perception et de conception :

- Comprendre & identifier son champ de perception / VAKOG
- Saisir la manière dont se forme une conception, 5 filtres
- Identifier les différentes conceptions au sein de son équipe sur une situation donnée

B. Identifier les différents styles de communication pour adapter sa posture :



 **CONTENU** (Suite)

- Cartographier les éléments de la communication verbale & non-verbale
- Travailler sa posture & mieux jauger sa communication corporelle (poids des mots, l'influence des gestes, l'impact du regard, intonation de la voix, occupation de l'espace...)

Jour 2 : Développer sa flexibilité et mobiliser ses interlocuteurs

A. Explorer sa personnalité et mieux accepter celles des autres :

- Identifier sa personnalité, ses forces et ses écueils / test Psychométrique Equilibria
- Parcourir les autres styles de personnalité / Equilibria et développer sa flexibilité
- Utiliser le PLAY / STOP pour tempérer ses comportements naturels

B. Comprendre ses interlocuteurs en profondeur :

- Perfectionner sa réceptivité par l'écoute active

Jour 3 : Développer sa flexibilité et mobiliser ses interlocuteurs

A. Comprendre ses interlocuteurs en profondeur :

- Savoir utiliser la reformulation et le reflet des émotions
- Aborder les principes de l'intelligence émotionnelle

B. Développer une culture d'encouragement et d'amélioration :

- Comprendre le Feedback et ses différentes formes
- S'approprier les 4 signes de reconnaissance
- Clarifier les zones inconnues sur la qualité du travail bien fait ou à améliorer / Johari
- Utiliser le Feedback et les signes de reconnaissance selon l'évolution de son équipe

 **PÉDAGOGIE**OUTILS ET MOYENS**Méthodes pédagogiques**

Présentation sur slides, support de formation papier.

Mises en situation immersive & cas pratiques...

Moyens humains

Formateur Inspire Coach Institute ou partenaire référencé.

 **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

Auto-évaluation en fin de session pour l'obtention d'une attestation de formation.

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.