



Neuro Active

Développer une communication et des échanges gagnants

La formation "Développer une communication et des échanges gagnants" vous permettra d'identifier vos talents et vos freins à une communication harmonieuse, de savoir rétablir une communication malgré des situations de conflits, de renforcer votre empathie, de mieux gérer vos émotions et d'oser vous livrer et trouver des solutions en commun. Spécialiste des formations sur mesure nous adapterons le programme en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Pré-requis

Aucun

Public concerné

Toute personne souhaitant améliorer ses relations par une communication adaptée et, travailler sa communication pour la rendre plus efficace

Durée et tarif de la formation

La durée de la formation varie en fonction des besoins et des objectifs déterminés après audit. Les tarifs sont disponibles sur devis.

Contenu de la formation

Les forces et points à améliorer

Bien se connaître en situation de communication professionnelle

Diagnostiquer ses talents et ses points à améliorer

Les conflits en situation de communication

Définitions

Les conséquences des conflits mal gérés

Les différents types de conflits

Les conflits constructifs, destructifs, d'intérêt, d'identité, d'autorité, de pouvoir, de concurrence ou de rivalité, de génération, mimétiques, d'opinion ou idéologiques, déclarés, latents ou larvés, de malentendus

Les conflits de malentendus

Définition

Des exemples

Le mix du malentendu

Les mouvements refuges en situation de travail tendue

Test

Pourquoi, comment, avec quels bénéfices escomptés choisissons-nous d'adopter une attitude passive, agressive ou manipulatrice pour déjouer une relation tendue avec un(e) autre ?

L'agressivité

Le "DESC"

Se sensibiliser à la Process Com

Qu'est-ce que la Process Com ?

Vocabulaire

Les types de personnalité en Process Com

Base et phase de personnalité

Visite des étages de la Process Com

L'empathique, le persévérant, le rebelle, le travailomane, le rêveur, le promoteur

Les modes de perception

Les canaux de communication

Les besoins psychologiques

La synthèse des types de personnalité sous stress en Process Com

Les techniques de l'acteur au service de la communication

Une invitation au lâcher prise

Investir l'espace de ses interlocuteurs sans les envahir

Développer son écoute

Faire exister l'autre par son regard

Donner confiance, rassurer

Développer sa force de conviction

Savoir prendre des risques

Savoir se remettre en question

Relâcher la pression

S'entraîner à partir de son "abominable interlocuteur"

Appréhender et décrire chacun son "abominable interlocuteur"

Création et mise en scène de situations où chacun se trouve confronté à une difficulté relationnelle

Évaluation collective et conseils donnés selon la grille "PMI"

S'initier au co-développement

Une approche qui rend acteur et développe l'intelligence collective

L'intérêt de communiquer en groupe au sujet de difficultés personnelles

Une entraide, un esprit d'équipe

