



# Neuro Active

## Relation interpersonnelle et communication

La formation "Relation interpersonnelle et communication" vous permettra d'apprendre à communiquer efficacement avec votre hiérarchie et vos équipes et de vous adapter, de convaincre, d'écouter, d'expliquer... Vous serez également en mesure d'adapter votre mode de communication en fonction de vos interlocuteurs et développerez votre aisance relationnelle selon les situations. Si vous avez une demande spécifique, n'hésitez pas à nous en faire part.

### Pré-requis

Aucun

### Public concerné

Tout public

### Contenu de la formation

---

## Définir selon chacun le thème

Que signifie "communiquer au quotidien et dans son travail" ?

Qu'est-ce qui aide à "communiquer au quotidien dans son travail" ?

Qu'est ce qui freine ou empêche de "communiquer au quotidien pendant le travail" ?

Proposer des pistes d'idées, de concepts à comprendre, à approfondir et à explorer

## Mieux se connaître

Les relations au contexte

Les relations aux autres

Les relations à soi

Faire le point sur son mode de communication préférentiel

Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour entrer efficacement en relation

## Etre flexible dans sa communication

Se situer dans sa fonction et dans la ligne hiérarchique

Définir les besoins d'ajustements mutuels avec ses interlocuteurs

Distinguer : perception, jugement, émotion

Décoder les émotions et les besoins sous-jacents derrière chacune d'elles

## Etablir une relation efficace avec sa hiérarchie

Se positionner dans la relation avec la hiérarchie

Exprimer avec efficacité ses attentes et ses points de résistance

Savoir demander les moyens nécessaires à sa réussite

Etre force de proposition et développer sa capacité à convaincre ("C.A.P")

## Transformer les entretiens individuels en leviers d'implication

Clarifier les objectifs des différents entretiens

Distinguer consigne et demande

Formuler un objectif "S.M.A.R.T"

Recadrer un collaborateur, traiter une erreur

Utiliser l'outil DESC (test d'assertivité avec les "mouvements refuges" tels que "passivité", "agressivité" et "manipulation")

## Dynamiser sa communication de manager, faire face à des situations conflictuelles

Choisir le canal de communication adapté

Rendre ses réunions attractives et efficaces

Maîtriser les techniques relationnelles adaptées

Analyser les situations difficiles pour les résoudre

Intervenir à bon escient en situation de conflit

Capitaliser, partager pour progresser et définir des bonnes pratiques

## S'engager

Plans d'actions à l'échelle individuelle, collective