



PROGRAMME
FORMATION

LES FORMATION PMC

COMMUNICATION & RELATION AU SEIN DU COLLECTIF

DEVELOPPER MES CAPACITES RELATIONNELLES
POUR AGIR ET INTERAGIR AU SEIN DU COLLECTIF

ÊTRE EN RELATION POUR CONTRIBUER ET
VIVRE PLEINEMENT MON ROLE DANS L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

- > Développer mes capacités relationnelles pour agir et interagir au sein du collectif
 - > Être en relation pour contribuer et vivre pleinement mon rôle dans l'entreprise
-

PARTICIPANTS

Tout personne désirant mieux comprendre ses modes de communication et améliorer son relationnel au sein de son équipe ou entreprise.

DUREE

3 jours (2 jours + 1 jour).
7 heures/jour
soit un parcours de formation de 21 heures.

DATES

16, 17 & 18 DECEMBRE 2020

TARIF

Entreprise (via une convention de formation) :
1200 €

Il comprend la préparation de l'action de formation, l'animation, et les supports pédagogiques.
Il ne comprend les frais de résidentiel qui seront à régler et facturés directement par l'hôtel.

LIEU

A communiquer.

CONTACT

VALÉRIE AULET
06 67 91 06 80
valerie.aulet@pm-conseil.fr

PROGRAMME

J1

INITIER LA JOURNÉE

Présentation des objectifs et des méthodes pédagogiques.

Inclusion

Règles de fonctionnement

Collecte des besoins et attentes des participants.

INITIER LE GROUPE

Comment se présenter ? Présenter un membre du groupe ?

Comment éviter la projection et l'interprétation ?

Apport : comment donner et recevoir des feedbacks.

METTRE EN PLACE UN VOCABULAIRE COMMUN

Qu'est-ce qu'une relation ?

Comment définir la communication ?

Comment va-t-on travailler sur son relationnel en groupe ?

CARACTÉRISER UNE RELATION

Quels sont les différents types de relations ? Quelles en sont les caractéristiques? Son contexte ?

Comment elle fonctionne? Sur quoi peut-on agir ? (Exercice pratique)

Apports : transactions (AT), l'écharpe relationnelle.

SE METTRE EN SITUATION DE COMMUNICATION

Quelles situations je maîtrise ? quelles situations me déstabilise ?

Quel contexte pour quel type de communication ?

Apport : la structuration d'temps (AT).

LES BASES DE LA COMMUNICATION (MISE EN SITUATION)

Par quels moyens le message passe-t-il ?

Comment obtenir l'attention de mes interlocuteurs ?

Comment faire une bonne impression ?

Pourquoi et Comment s'appuyer sur une vision positive ?

Apport : communication verbale, non verbale, congruence, Vision Positive.

S'EXPRIMER DANS UNE RELATION (MISE EN SITUATION)

Quels sont les moyens de communication ?

Quelle est mon type de communication privilégié ?

Comment s'affirmer dans le respect de l'autre ?

Apports : transactions (AT), l'écharpe relationnelle.

J2

PARTAGER POUR CAPITALISER

Exposé de chaque participant, pour éclairer les expériences vécues sur le terrain à travers les apports et échanges de la première journée.

Réflexion et travail de groupe.

METTRE L'INTERLOCUTEUR AU 1ER PLAN (MISE EN SITUATION)

Qu'est-ce que j'ai en commun et qu'est-ce qui me différencie ?
Quels sont les besoins de chacun ?
Comment avoir l'adhésion ?

Apports : filtres de perception, Pyramide de Maslow.

COMPRENDRE MES MODES DE FONCTIONNEMENT PRIVILÉGIÉS

Pourquoi je me retrouve souvent dans une même situation ?
Comment je peux changer la donne ?
Quelle responsabilité dans les échanges ?
Leader ou Sauveur ?

Apports : triangle de Karpman, Jeux psychologiques.

SE METTRE EN SITUATION

Quelle image est-elle perçue et par quels vecteurs concrets ?
Qu'est-ce que je connais de moi et qu'est-ce que le groupe peut m'apprendre ?
Quels comportements essayer pour changer ?

Apport : fenêtre de Johari.

GÉRER LA DÉSTABILISATION (MISE EN SITUATION)

Qu'est-ce qui me fait réagir ? Quelle remarque ou question me déstabilise ?
Comment prendre en compte une intervention de l'autre en restant constructif ?

Apport : Accusé-Réception (Rester dans l'Adulte AT).

CLORE LA JOURNÉE

Qu'est-ce que je m'engage à mettre en place, essayer dans l'intersession ?

J3

INITIER LA JOURNÉE

Inclusion
Collecte des questions et attentes des participants (réflexion individuelle)

PARTAGER POUR CAPITALISER

Exposé de chaque participant, sur les expériences vécues sur le terrain
Réflexion et travail de groupe.

SE METTRE EN SITUATION : UN MESSAGE À FORT ENJEU

Comment je gère le stress d'une situation émotionnellement chargée ?
Comment je fais une demande difficile ?
Comment je fais une annonce difficile ?

Apport : CNV.

SE METTRE DES OBJECTIFS

Quel plan d'actions ?

Quels besoins j'ai pour avancer ?
Quels freins lever pour progresser ?

CLORE LA FORMATION SUR UN ENGAGEMENT PERSONNEL

Quel élément je prends, j'essaie?

FORMATEURS



Pascale

Ingénieur, Manager à ST-Micro en France et à l'international.
Certifiée MBTI.
Psycho-praticienne en analyse transactionnelle.
Formatrice PMC depuis 2011.



Bruno

20 ans de services, ventes, à des postes de Mgt et direction.
Depuis 2012 ma passion : accompagner vers le mieux-être et l'efficacité.