



PROGRAMME FORMATION

LES FORMATION PMC

COMMUNICATION ET RELATION AU SEIN DU COLLECTIF

FORMATION A DISTANCE

**MIEUX COMMUNIQUER ET DEVELOPPER MES CAPACITES RELATIONNELLES
POUR AGIR ET INTERAGIR AU SEIN DU COLLECTIF :
ETRE EN RELATION POUR CONTRIBUER ET VIVRE PLEINEMENT
MON ROLE DANS L'ENTREPRISE**

OBJECTIFS

- > Définir une relation, analyser ses échanges avec ses interlocuteurs
- > Clarifier son positionnement pour une communication adaptée
- > Faire passer un message à un ou plusieurs interlocuteurs
- > Elargir ses modes d'expression pour affiner son résultat/bénéfice
- > Gérer une relation difficile en s'exprimant de façon constructive.

PARTICIPANTS

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

DUREE

4 demi-journées échelonnées sur 2 semaines.
3h30 par demi-journée, soit un parcours de formation de 14h.

DATES

La première demi-journée le 02 mars 2021 en matinée Les 3 autres demi-journées sont fixées avec le groupe

TARIF

200 € HT / Séance
Soit pour un cycle de 4 séances 800 €

CONTACT

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

PROGRAMME

Apports

Les règles du jeu du relationnel

Définitions :

communication, relation, expression, différents types de relation

Cadre de fonctionnement :

structuration, sens, appartenance

Basiques de la communication :

verbal, non-verbal? La congruence

Position de soi :

assertivité, fenêtre de Johary.

Moi et l'autre en relation

Les échanges :

notion de transactions (Analyse Transactionnelle)

Moi et mon interlocuteur :

filtres de perceptions, structuration du temps (AT)

Les responsabilités de chacun :

écharpe relationnelle, jeux psychologiques

Les besoins et motivations :

Pyramide de Maslow ? Stroke (AT)

Travailler sa vision :

vision positive, projections, gestion du stress.

Situation difficile : rester actif et positif dans son action

Accompagner l'expression de son interlocuteur :

l'écoute active

Faire passer une information difficile.

J1

Mise en place du groupe en mode observation

Initier la formation

Accueil du groupe

Présentation des objectifs et des méthodes pédagogiques

Inclusion

Règles de fonctionnement

Collecte des besoins et attentes des participants.

Apport : initier la communication/relation en groupe.

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 (mode participatif)

Qu'est-ce qu'une relation ?

Comment définir la communication ?

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

Travail collégial et partage d'expérience.

J2

Les éléments qui déterminent une relation

Caractériser une relation

Quels sont les différents types de relations ?

Quelles en sont les caractéristiques ?

Leur contexte ?

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

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

Mes types de communication dans une relation

Quelles situations je maîtrise ? Quelles situations me déstabilisent ?

Quel contexte pour quel type de communication ?

Quelle est mon type de communication privilégié ?

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

Apport : la structuration du temps (AT), Assertivité.

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.

J3

Les facteurs qui activent ou ralentissent

Partager pour capitaliser

Exposé des points clés observés, partagés et soulignés précédemment

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.

L'image de soi et l'image de l'autre

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 Johary.

J4

La communication au service de la relation

Retour sur les attentes

Revue des attentes exprimées et nouvelles attentes émergentes

Les relations qui restent problématiques.

La relation dans son contexte

Quels sont les acteurs principaux ou annexes ?

Quels intérêts et enjeux ?

Quelle communication en place ?

Quelles émotions ? Quels blocages ?

Modèle fonctionnel AT, approfondissement transactions, jeux psychologiques.

Mise en situation

Au vu de l'analyse précédente, mise en situation

Lever les freins par la Communication.

La communication en action, préparation et gestion du stress.

Se donner 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?m'engage à...

FORMATEURS



Pascale

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



Centre d'affaires Le Concorde - 24 rue Lamartine - 38320 Eybens

www.pm-conseil.fr