

CREER DES INTERACTIONS FLUIDES EN REUNION

En avons-nous vraiment conscience ? Bien communiquer est un véritable art où le talent de l'attention est souvent négligé.

Mais, si nous sommes capable d'entendre l'autre et de nous faire entendre de lui, l'échange devient alors harmonieux.

LEGAL & RESOURCES
FORMATION



Objectifs pédagogiques :

- ✓ Connaître les 6 bases de personnalités possibles et le canal de communication associé à chacune d'entre elles,
- ✓ Identifier les scénarii de stress pour chaque base de personnalité que l'on peut inconsciemment enclencher chez l'Autre,
- ✓ Appréhender les canaux de communication adaptés à chaque base de personnalité et s'entraîner à les utiliser.



Durée : 1 jour / La formation sera dispensée aux dates et horaires convenus à la convention de formation



Prix intra : sur devis / inter : 850 € HT



Participants : 6 min / 10 max



Formation accessible à toute personne en situation de handicap

L'avis de l'animateur :

Le modèle de la Process Communication, dont l'efficacité est éprouvée depuis 50 ans, est une méthode de découverte et de compréhension de notre propre personnalité et de celle de notre interlocuteur.

Boussole très éclairante pour nous permettre de « naviguer » dans la complexité de la psychologie humaine, et comprendre ce qui nourrit nos besoins profonds, et peut parfois les carencer, la Process Communication est un outil précieux pour (re)créer des relations de qualité.

Éric VEJDOVSKY -

Consultant, Formateur, Coach certifié Process Com PNL Disc



Public concerné :

- ✓ Toute personne en responsabilité d'animer des réunions avec ou sans relation hiérarchique avec ses interlocuteurs.

Prérequis :

- ✓ Cette formation nécessite de réaliser, en amont, son inventaire de personnalité avec le modèle PROCESS COMMUNICATION. Une restitution individuelle sera effectuée avant la formation.

Contacts :

Réfèrent Handicap & Commercial :
Emilie LEZY / e.lezy@legal-resources.eu

Réfèrent Pédagogique :
Eric VEJDOVSKY / e.vejovsky@legal-resources.eu

Moyens pédagogiques &

Techniques :

- ✓ Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation,
- ✓ Documents supports de formation projetés,
- ✓ 6 mises en situation pour ancrer les apports.

Suivi de la formation & de l'évaluation

- ✓ Feuille de présence,
- ✓ Formulaire d'évaluation de la formation « à chaud » et « à froid » (3 mois après la formation),
- ✓ Suivi de la mise en place du plan d'actions défini par les participants.

CREER DES INTERACTIONS FLUIDES EN REUNION

LEGAL RESOURCES
FORMATION

En avons-nous vraiment conscience ? Bien communiquer est un véritable art où le talent de l'attention est souvent négligé.

Mais, si nous sommes capable d'entendre l'autre et de nous faire entendre de lui, l'échange devient alors harmonieux.

PROGRAMME

J1 matin

Ouverture :

- Partage de l'intention de la formation et de son itinéraire pédagogique,
- Ice-breaker.

Séquence 1, 2 et 3 : Créer des interactions fluides en réunion avec chaque profil de personnalité

- Appréhender les caractéristiques comportementales des énergies de type EMPATHIQUE, ANALYSEUR et ENERGISEUR : talents naturels, canaux de communication adaptés, environnements privilégiés facilitant la relation (orienté sur la relation ou sur la tâche, énergie proactive ou réactive), scénarii de stress (les 3 niveaux de stress de chaque base de personnalité) et méthodes pour les dénouer,
- 3 mises en situation au travers de jeux de rôles scénarisés : Double modélisation par la pratique en se mettant dans la peau de l'un de ces 3 interlocuteurs possibles pour l'un des participants et en s'entraînant à fluidifier la relation pour l'autre participant ⇒ Analyse et feedbacks des observateurs + synthèse de de l'animateur et ancrages des bonnes pratiques.

(J2 après-midi)

Séquence 4, 5 et 6 : Créer des interactions fluides en réunion avec chaque profil de personnalité (...suite et fin)

- Appréhender les caractéristiques comportementales des énergies de type PERSEVERANT, PROMOTEUR et IMAGINEUR : talents naturels, canaux de communication adaptés, environnements privilégiés facilitant la relation (orienté sur la relation ou sur la tâche, énergie proactive ou réactive), scénarii de stress (les 3 niveaux de stress de chaque base de personnalité) et méthodes pour les dénouer,
- 3 mises en situation au travers de jeux de rôles scénarisés : Double modélisation par la pratique en se mettant dans la peau de l'un de ces 3 interlocuteurs possibles pour l'un des participants et en s'entraînant à fluidifier la relation pour l'autre participant ⇒ Observations et feedbacks des autres participants + synthèse de de l'animateur et ancrages des bonnes pratiques.

Clôture : Tour de table

- Qu'est-ce que j'ai aimé ? Qu'est-ce que j'ai appris ? Qu'est-ce qui m'a manqué ?