

Public :
4 - 6 pers

Pré requis :
Avoir son
profil *

Tarif :
1 300 € HT par
personne

Durée :
2 jours en groupe à Dijon

OBJECTIFS

- Savoir se faire comprendre de tous
- Savoir coopérer et dialoguer de manière efficace

CONTENU PEDAGOGIQUE

Comprendre la relation

- Les bases de la relation
- Les logiques de compréhension
- Les interprétations
- Les mécanismes émotionnels
- Les émotions dans le processus relationnel

Les outils au service de la relation

- L'écoute active
- Le questionnement à bon escient (bonne pratique des différents modes de questionnement.)
- La reformulation pertinente
- Savoir parler en « JE »

Les attitudes et les aptitudes

- Les mécanismes : attaque défense
- Différencier comprendre et être d'accord
- Différencier comprendre et perdre la face

La communication au service d'une relation professionnelle

- Savoir se situer face à des interlocuteurs (soit en osant, soit avec diplomatie)

METHODE PEDAGOGIQUE

Parcours progressif adapté au rythme de chacun partant d'exemples simples pris dans la vie sociale, Mode démonstratif appuyé sur de nombreux cas pratiques

Plus pédagogiques (optionnel - Une demi-journée en amont)
Comprendre son style de communication et de compréhension avec le profil Herrmann

Modalités d'inscription

contact@formation-cfr.fr - 03 80 28 01 68
Adresse : 3 allée André Bourland, 21000 Dijon



Des formations « sur mesure » conçues à votre demande
Co-animation pour une double écoute