

Formation Les Clés de la communication assertive

Présentation

Le monde change, les mutations deviennent permanentes, ce qui crée de l'inconfort pour certains, de l'excitation pour d'autres et parfois de l'incompréhension entre les personnes.

L'incompréhension, le flou, les tensions peuvent provoquer l'homéostasie, mettant en danger la bonne réussite, ou le bon déroulement d'un projet.

C'est pourquoi il est nécessaire d'aider les hommes et les femmes qui constituent une équipe projet à mieux travailler et vivre ensemble, et cela passe par : une bonne compréhension de soi, de l'impact de sa personnalité sur son leadership et sa relation à l'autre.

Cette formation offre la possibilité de développer des compétences relationnelles :

- Prendre conscience de l'impact de ses comportements dans la relation
- Construire une relation saine avec ses coéquipiers
- Développer ses compétences dans la résolution de conflits
- Approfondir la connaissance de soi

Durée : 15,00 heures (2 jours)

Tarif INTRA : Nous consulter

Objectifs de la formation

Cette formation vise à avoir une meilleure compréhension de ce qui se joue dans une relation, pour adopter un comportement plus ouvert et utiliser la communication directe dans une posture adéquat.

Les objectifs opérationnels sont :

- Savoir comprendre les enjeux et les mécanismes de la communication interpersonnelle
- Savoir clarifier ce qui se passe chez soi
- Savoir désamorcer les conflits afin de pouvoir communiquer efficacement



- Savoir gagner en assertivité pour aller vers une communication efficace

Prérequis

- Identifier une ou plusieurs situations difficiles dans le quotidien en termes de communication sur lesquelles vous souhaitez vous améliorer

Public

Ce parcours s'adresse à toute personne ayant besoin de développer sa posture et sa capacité d'influence :

- Membres d'une équipe
- Manager
- Leader de projet

Programme de la formation

MATi1 : Module d'apprentissage tutoré individuel

1. A. Dossier préparatoire à travailler individuellement, à télécharger depuis votre espace apprenant

- Je précise mon rôle dans l'organisation
- Je définis mes besoins de formation
- Je propose une situation caractéristique de mon métier

A renvoyer à votre formatrice ou à laisser dans votre espace apprenant au plus tard 8 jours avant le début de la formation.

Préparation en e-learning

1.B. Questionnaire

- Questionnaire de personnalité pour découvrir sa position de vie favorite grâce à son egogramme

Jour 1 en présentiel

2.A. Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Comprendre les enjeux et les mécanismes de la communication interpersonnelle

- Comprendre ce qui se joue dans certaines relations et l'influence de sa posture dans la situation.
- Appréhender la notion de communication avec nos différences

Travaux pratiques : échange, partage et retour d'expérience, nourrissons-nous de nos différences.

2.B. Analyser ses forces et ses limites dans la relation à l'autre

- Introduction à l'analyse transactionnelle
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
- Clarifier ce qui se passe chez moi dans la relation à l'autre : les états du moi
- Renforcer la confiance en soi pour gagner en assertivité
- Découvrir son style relationnel favori et en comprendre ses forces et ses comportements inappropriés

Travaux pratiques : plusieurs auto diagnostics, partage et retour d'expérience, grille de lecture de situation difficile.

2.C. Savoir lire les transactions pour ne pas rentrer dans le jeu

- Analyser ce qui se passe dans une transaction
- Identifier les états du moi dysfonctionnel
- Comprendre son rôle dans la relation et trouver les leviers pour aller vers l'assertivité

Travaux pratiques : jeux de rôle et simulation. Débriefing collectif.

2.D Plan de progrès

- Définir son plan d'action pour améliorer ses relations interpersonnelles

Jour 2 en présentiel

2.E. Déjouer les mécanismes du conflit pour communiquer avec assertivité

- Les mécanismes du conflit
- Détecter les conflits potentiels
- La notion de triangle dramatique et comment en sortir avec son egogramme, sur quel état du moi s'appuyer

Travaux pratiques : analyse d'extrait de film, et jeux de rôle.

2.F. Comprendre ce qui se passe chez l'autre avec l'Analyse Transactionnelle (AT)

- Prendre conscience de sa position de vie favorite pour sortir du conflit
- Coconstruire les bonnes pratiques face aux différents profils pour sortir du conflit

Travaux pratiques : Autodiagnostic.

2.G. Les apports de l'approche neurocognitive et comportementale (ANC)

- Apprendre à gérer le stress et sortir du conflit
- Analyser les causes de dysfonctionnement
- Savoir gérer les différents modes de réaction

Travaux pratiques : analyse de vidéo, travail en trinôme sur des situations réelles.

2.H. Adopter une posture assertive

- S'appropriier les outils à partir de situations réelles
- Définir un plan de progrès et s'engager dans plan d'action pour améliorer ses relations interpersonnelles et gagner en assertivité

Coaching individuel 2 semaines plus tard

3. Entretien d'une heure avec le coach

- Corrigé interactif individuel tuteuré
- Plan d'améliorations

Organisation

Formateur

Les formateurs de Docaposte Institute sont des experts de leur domaine, disposant d'une expérience terrain qu'ils enrichissent continuellement. Leurs connaissances techniques et pédagogiques sont rigoureusement validées en amont par nos référents internes. Riches de leur expérience sur le sujet, ils sauront accompagner vos collaborateurs dans leur montée en compétence.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique contextualisées.

- Progression pédagogique structurée, de la compréhension à la mise en œuvre opérationnelle.
- Pédagogie immersive favorisant une mise en application immédiate des compétences.
- Formation interactive et participative s'appuyant sur des ateliers pratiques, études de cas et échanges collectifs (+ 60 % du temps de formation.)
- Séquences pédagogiques rythmées et évaluations formatives régulières pour renforcer l'ancrage des apprentissages.
- Supports de cours, ressources documentaires et références mis à disposition par le formateur

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

En amont de la formation *(évaluation en ligne dans l'extranet apprenant)*

- Recueil des besoins et des attentes des participants.
- Auto-positionnement permettant d'évaluer le niveau initial des apprenants.

Tout au long de la formation

- Évaluations continues réalisées par le formateur travers des questions orales, exercices, QCM, études de cas et mises en situation pratiques.

À l'issue de la formation *(évaluations en ligne dans l'extranet apprenant)*

- Auto-positionnement afin de mesurer l'acquisition des compétences visées.
- Validation de l'acquisition des compétences par le formateur
- Questionnaire de satisfaction « à chaud » à l'issue de la formation
- Questionnaire de satisfaction "à froid", 45 jours après la formation afin d'évaluer l'ancrage des acquis et leur mise en application en situation professionnelle.

Accessibilité

Nos formations peuvent être adaptées à certaines conditions de handicap. Nous contacter pour toute information et demande spécifique.