

## Objectifs

- Identifier les mécanismes essentiels des relations humaines
- Développer une meilleure connaissance de soi et de son propre fonctionnement face aux autres
- Adapter son comportement selon les situations
- Optimiser son potentiel relationnel dans la coopération
- Atteindre ses objectifs de communication

## Public visé / Pré-requis

Tout public

## Profil Formateur

Consultant en communication et gestion du temps

## Moyens

- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Exercices en utilisant le vécu de chacun

## Programme

### LES GRANDS PRINCIPES DE LA COMMUNICATION

- Les 3 vecteurs de la communication
- Les objectifs conscients et non conscients
- Les besoins fondamentaux à satisfaire
- Identifier les éléments facilitateurs de l'échange : le rapport, l'empathie, l'écoute active

### APPROFONDIR LA CONNAISSANCE DE SOI ET DE L'AUTRE POUR OPTIMISER L'ECHANGE ET FACILITER LA COOPERATION

- Découvrir son canal préférentiel
- Identifier son mode de perception et sa propre « représentation du monde »
- Etre conscient de ses propres filtres
- Découvrir le modèle du monde de l'autre
- Le schéma de l'expérience subjective
- Le métamodèle
- Comprendre le mécanisme qui structure le langage

### ATTEINDRE SES OBJECTIFS DE COMMUNICATION

- Identifier son objectif de communication
- Accompagner et soutenir
- Convaincre, motiver, argumenter, coopérer
- Utiliser les techniques à mettre en œuvre pour atteindre l'objectif
- Se mettre sur le même registre verbal et non verbal que l'autre : calibrage et synchronisation
- S'entraîner à l'écoute active
- Se centrer sur l'interlocuteur, adapter son style d'écoute, aller au-delà de ce qui est dit en faisant préciser le langage de son interlocuteur
- Passer du jugement à la reformulation