

DVP-13**DEVELOPPER VOTRE RELATION
PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE****OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre les composantes de l'intelligence relationnelle
- Communiquer clairement sur sa mission ou son projet
- Écouter activement dans l'échange
- Développer son sens de l'anticipation
- S'adapter dans ses comportements aux personnes et aux situations

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Développer son intelligence relationnelle**
 - ✓ Se faire comprendre.
 - ✓ Aller au-devant des besoins de ses interlocuteurs.
 - ✓ S'ajuster aux modes de fonctionnement de ses interlocuteurs.
 - ✓ Savoir apaiser les tensions.
 - ✓ Répondre aux non-dits.
- **S'engager avec conviction**
 - ✓ Définir clairement ses objectifs et ses enjeux.
 - ✓ Passer de l'intuition à l'idée. Parler pour être entendu et compris.
 - ✓ Expliquer avec clarté et emphase son activité, son rôle et son objectif...
 - ✓ Développer consistance et cohérence.
- **Écouter autrement**
 - ✓ Schématiser les bases de la communication : message, émetteur, récepteur, inférences.
 - ✓ Distinguer l'écoute subie de l'écoute active.
 - ✓ Identifier la communication verbale et non-verbale.
 - ✓ Comprendre les concepts et les phases de l'écoute active.
 - ✓ Repérer les attitudes à adopter lors d'une écoute utile.
 - ✓ Être accessible.
 - ✓ Intégrer l'autre dans l'échange.
 - ✓ Garder la maîtrise de soi face au stress et aux imprévus.

- **Gagner en efficacité**
 - ✓ Anticiper pour ne pas subir.
 - ✓ Gagner en sérénité : clés et outils d'organisation.
 - ✓ Communiquer positivement et de façon constructive.
 - ✓ Aller droit au but avec tact.
 - ✓ S'autoriser à dire et à agir.
 - ✓ Réduire incertitudes, quiproquos et malentendus.
 - ✓ Aller au-devant de l'information.
- **Développer son esprit d'ouverture**
 - ✓ Appréhender les approches : coopération et compétition.
 - ✓ Identifier les risques et les enjeux.
 - ✓ Comprendre la socio dynamique des acteurs en entreprise.
 - ✓ Adapter son comportement aux personnes et aux situations.
 - ✓ Faire une rapide cartographie de son réseau.
 - ✓ Développer et entretenir son réseau interne.

PUBLIC CONCERNE :

- Chef d'entreprise
- Manager

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience