

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