

### Votre contact

Tel : 01 30 08 61 60

Mail : [formation@78-91-95.ifrb.fr](mailto:formation@78-91-95.ifrb.fr)

### Durée

1 jour soit 7 heures en présentiel

### Public

*L'inscription d'une personne implique que l'entreprise a analysé et validé les besoins du bénéficiaire.*

Conducteur de travaux, chef de projet, chef d'équipe. Toute personne qui souhaite améliorer ses compétences relationnelles

### Pré requis

*L'entreprise s'est assurée que le bénéficiaire réponde aux prérequis suivants :*

Lire et écrire en langue française en maîtrisant les règles grammaticales et de conjugaison  
Exercer des activités en relation avec différents interlocuteurs.

### Personne en situation de handicap

Toute personne inscrite faisant état d'un handicap sur le bulletin d'inscription bénéficiera d'un entretien téléphonique, avant la formation, pour valider la faisabilité de son accueil ou l'aménagement à prévoir au vu du handicap déclaré

### Capacité

6 à 10 personnes

### Formateur

Consultant- formateur certifié FFP (Fédération Française de la Formation Professionnelle)  
Consultant partenaire officiel Everything DISC certifié at WILLEY  
Praticien de la logique émotionnel (ILE)

### Moyens pédagogiques et supports

Nos intervenants sont certifiés à l'accompagnement de personnes par les outils et la méthode Everything DISC  
L'outil Everything workplace permet aux participants de prendre conscience des priorités qui les conduisent à l'action.  
40% théorie, 60% pratique

### Sanction

Attestation de fin de formation remise aux stagiaires



### Objectifs de compétences

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Communiquer en temps réel pour informer, accompagner et développer la dynamique coopérative.
- Développer son écoute active et ses qualités relationnelles.
- S'affirmer respectueusement par une attitude assertive
- Recevoir et traiter les objections, déjouer les situations sensibles en gérant mieux ses émotions et son stress.

### Programme

#### Séquence 1 : Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Objectifs : S'approprier des modèles facilitant la compréhension des rôles et postures dans des situations de communication – Anticiper les réaction par la proactivité.

#### Modèle DISC: outil et levier de l'intelligence relationnelle

Le modèle et son application à la communication et dans la sphère professionnelle

- Les composantes du modèle
- Conditions de mise en oeuvre et règles du jeu
- Comportements au travail Vs préférence de fonctionnement au travail
- Stratégies préférentielles de communication

Les facteurs de stress (Peurs et les Freins) de chacun des styles comportementaux du Modèle DISC

- Les peurs et les objectifs de chacun des 4 styles comportementaux
- Appropriation de son profil DISC et traduction en situation professionnelle (OPTION)
- Les attitudes favorisant la relation Vs les attitudes contreproductives dans la relation avec les autres
- Votre comportement en situation sensible

- Cas pratiques de situations vécues - construction de trames et de grilles de recommandations comportementales.
- Diagnostic DISC : En amont de la formation (en option sur passation de Questionnaire) – Débriefing en amont de la formation – fixation et/ou Ajustement des objectifs
- Jeu des profils : à partir d'une activité ludique identifier son propre style Comportemental – En mesurer ses atouts et ses freins -

#### L'intelligence relationnelle

La logique des émotions et son influence sur les comportements

Les niveaux de logique de R. DILTS ou comment ne pas prendre les choses personnellement

Le développement de son assertivité – la posture assertive.

- Tests de découverte de ses fonctionnements émotionnels – autodiagnosics
- Exercices d'application Etude de cas, mise en pratique d'outils par simulation de situations.

### Programme

#### SÉQUENCE 2 : Dire et oser dire pour créer une relation de confiance

- Objectifs : Développer ses compétences relationnelles et émotionnelles pour optimiser la qualité de sa communication

#### La communication non violente: Principes et mise en oeuvre pour une affirmation de soi constructive

Les CLÉS de la personnalité, les prendre en compte : Nos stratégies relationnelles et les ratés de la communication (manipulation, interprétations, généralisation etc)  
Les 3 registres de la communication (faits, sentiments, opinion)  
Le modèle OSBD pour se faire entendre

Exercice d'application : Auto-diagnostic + Décryptage de vidéos + Exercices en sous-groupes pour déterminer les points de vigilance comportementaux en situation de communication.

#### L'écoute active : Outils de la communication non violente

Les bases de l'écoute active : ses différents niveaux,  
la posture d'écouter  
Les enjeux et les limites de l'écoute active  
Les 6 attitudes d'écoute

• Exercice d'application : autodiagnostic de ses qualités d'écoute. Restitution et retours d'expériences

#### Sequence 3 : Optimiser ses réunions /traiter les situations sensibles, désamorcer les tensions

- Objectifs : Sortir des situations sensibles dans un esprit de coopération

#### Modèle du développement de son habileté relationnelle

Les quatre marches de la communication  
La note de sens et la prise de parole non préparée  
L'approche positive en toute circonstance

#### Atelier d'entraînement

A partir de toute la matière apportée, les participants sont soumis à des mises en situation co-coaché avec le formateur.

A l'issue de cet atelier d'entraînement et d'ancrage, chaque participant doit être en mesure de définir un plan d'actions personnalisé et d'en mesurer toute son efficacité.

**Faute de participants, l'IFRB se réserve le droit d'annuler ou reporter la formation.  
Possibilité de prise en charge par les fonds de formation (OPCA).**