

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE DE LA FORMATION : 1 A 2 JOURS

OBJECTIFS :

Nous voulons vous donner les clés pour vous permettre d'être à l'aise dans les situations les plus délicates de communication en entreprise tant vis-à-vis des salariés que de votre employeur ou des autres représentants du personnel.

1. TIRER PROFIT DES ENSEIGNEMENTS ET DES FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Rappels des principes de l'analyse transactionnelle
- Pratique en groupe d'un jeu pédagogique décisif
- Exploitation pédagogique des enseignements et points de repères à en tirer

2. AFFIRMER ET REAFFIRMER SON PROPRE ATTACHEMENT AUX ENJEUX DE LA DISCUSSION

- Rappel du sens à donner aux notions de "but" et "d'objectif"
- Prise de conscience des "3 piliers de la performance"
- Etude de cas

3. PRATIQUER L'ECOUTE ACTIVE

- Les principales techniques de questionnements efficaces
- L'importance de la reformulation
- Exercices d'entraînements

4. FAIRE PREUVE D'ASSERTIVITE POUR AUGMENTER SA PROPRE CREDIBILITE ET/OU SON LEADERSHIP

- Définition de l'assertivité
- Les techniques de réponses aux objections de l'interlocuteur
- Exercices d'entraînements

5. PRENDRE POSITION ET DECIDER

- Les techniques de reprise de l'autorité
- La prise d'engagements
- Exercices d'entraînements

6. PRIVILEGIER LA PERSUASION AU LIEU DE CHERCHER A CONVAINCRE A TOUT PRIX

- Comprendre la différence d'efficacité entre convaincre et persuader
- Exercices d'entraînements

7. TIRER PROFIT DES NEUROSCIENCES POUR PRENDRE EN CONSIDERATION TOUS SES INTERLOCUTEURS, MEMES LES PLUS SECRETS

- Présentation pédagogique du "modèle Hermann" des "préférences cérébrales"
- Prise de conscience individuelle de son propre "profil cérébral"
- Découverte des techniques de communications "à cerveau total"
- Conclure ses discussions de manière à marquer son/ses interlocuteur(s)
- Mises en situations, jeux de rôles et exercices d'appropriations