

Optimiser sa communication inter-services

Cours Pratique de 2 jours

Prix 2024/25 : 1 490€ HT

Un élément clé de la performance en entreprise est la qualité des relations humaines. En cohérence avec cette constatation, l'objectif de cette formation est de développer un état d'esprit positif et ouvert dans les échanges entre collègues afin de privilégier une communication plus saine, fluide et constructive.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Orienter sa façon de penser au quotidien "client interne"

Adapter sa communication pour améliorer les relations

Développer l'affirmation de soi

Mieux gérer ses états internes et les situations difficiles

TRAVAUX PRATIQUES

Mises en situation et débriefing personnalisés en groupe, réflexion individuelle sur ses forces et ses potentialités.

LE PROGRAMME

1) Cerner les enjeux de la relation client interne

- Comprendre les enjeux de la satisfaction des interlocuteurs.
- Clarifier et hiérarchiser les niveaux d'exigence.
- Développer son empathie vis-à-vis de ses collègues et clients internes.
- Identifier tous les freins internes à l'efficacité.
- Déterminer les sources de satisfaction et d'insatisfaction d'une relation durable.

Réflexion collective : Travail individuel et partage sur des idées de mise en œuvre concrète.

2) Appliquer les règles principales de communication

- Dire n'est pas communiquer, identifier les freins entre l'émetteur et le récepteur.
- Maîtriser les éléments clés d'une communication efficace entre services.
- Mieux se connaître pour bien s'adapter à ses collègues.
- Repérer les obstacles cognitifs et leurs antidotes.

Mise en situation : Réflexion en sous-groupes, partage d'expériences, jeux de communication.

3) Être à l'écoute et adapter sa communication en interne

- Comprendre le cadre de référence de ses interlocuteurs.
- Maîtriser l'art du questionnement et de l'écoute active.
- Découvrir le collègue, ses attentes et ses objectifs.
- Développer sa clarté pour mieux se coordonner.
- Différencier les faits, opinions et sentiments.

Mise en situation : Mise en situation portant sur l'écoute active analysée en groupe.

4) Développer un comportement assertif

- Accepter d'être critiqué et accueillir le besoin correspondant.
- Savoir faire une demande délicate, formuler un refus.
- Comprendre les mécanismes du stress et développer sa résistance à la pression.
- Remplacer les comportements de fuite, d'agressivité ou de manipulation par l'affirmation de soi.
- *Mise en situation : Test de Gordon sur l'assertivité et mises en situation. Débriefing.*

PARTICIPANTS

Managers et collaborateurs.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques... Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, FORMEA fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible dans les deux mois après inscription du candidat.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez directement M Galdemar, référent handicap, à l'adresse suivante contact@formeafomation.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

5) Gérer les situations difficiles entre services

- Analyser les causes et mécanismes des conflits entre collègues.
- Débloquer la situation en influençant positivement votre interlocuteur.
- Apprivoiser ses émotions et accompagner les interlocuteurs dans l'expression de leur état interne.

Mise en situation : Mises en situation filmées avec utilisation du DESC et débriefing collectif.