

Durée 1 jour

(7 heures)

Objectifs

Comprendre la communication.

Connaître son mode de communication.

Identifier la façon de communiquer de ses interlocuteurs.

S'adapter pour communiquer et être communicant.

Argumenter pour convaincre.

Public

Toute personne qui souhaite mieux communiquer avec ses interlocuteurs pour rendre ses messages plus pertinents.

Modalités pédagogiques

Formation 100 % pratique :

Mises en situation, cas pratiques et réponses adaptées.

PARCOURS PEDAGOGIQUE

Les bases de la communication

- › Le schéma de la communication.
- › Les points clés d'une bonne communication.
- › Adopter les bons comportements professionnels.

Mon profil de fonctionnement

- › Découvrir ses propres préférences de fonctionnement : mode d'interaction, de ressourcement, de prise d'information, de décision, de rapport au temps. (exercice basé sur les typologies de Jung)
- › Prendre conscience des différences de chacun

Prendre en compte son interlocuteur

- › Les différents modes de traitement de l'information.
- › Prêter attention à son interlocuteur.
- › Comprendre comment réfléchit et agit son interlocuteur.
- › Comprendre son interlocuteur.

S'intéresser au processus relationnel

- › Apprendre à observer l'impact de sa communication
- › Travailler sa méta-position
- › Que se passe-t-il au niveau processus relationnel ?
- › Comment ajuster ?

Présenter son discours

- › Définir les messages clés visés.
- › Projeter son discours avec ses interlocuteurs.
- › Identifier les points à ajuster.



Votre intervenant :

Philippe HELLEGOUARCH

Coach professionnel certifié, il accompagne des dirigeants, des managers et des adultes hauts sensibles. Sa spécialité sont les situations complexes qui demandent de poser le système et de le regarder différemment afin de désamorcer, réaligner, faire progresser un ensemble d'individus ou de relations.

Il intervient sur des questions de leadership, de posture managériale, sur le management de profils atypiques et d'équilibre de vie.

Ingénieur de formation, il a exercé pendant 15 ans dans l'industrie automobile, aéronautique, végétale, agroalimentaire et luxe, sur des métiers de Direction qualité, Direction générale, Consultant sur le rapport consommateur/produit et l'évolution des modes de consommation.

Manager coach, il a toujours cherché à développer la confiance en soi chez ses collaborateurs et développer leur responsabilité d'action.

Références et formations :

- Délégué régional de la fédération de coaching E.M.C.C.
- Diplômé en coaching à l'Université Catholique de l'Ouest UCO-Angers et supervisé sur l'activité de coaching.
- Diplômé Ingénieur Génie Mécanique à l'Université de Technologie de Compiègne.
- Formé à l'accompagnement des profils hypersensibles (Catherine Besnard-Péron)
- Sensibilisé à la thérapie par le modèle IFS Internal Family System (François Le Doze)
- Sensibilisé à la préparation mentale par le modèle TOP (Gilles Chauveau)