





## FAIRE PASSER UN MESSAGE



Savoir formuler un message convaincant est une compétence essentielle pour les professionnels d'aujourd'hui...

### OBJECTIFS

-  Apprendre à se connaître en situation de communication afin d'utiliser tous ses potentiels pour faire passer ses messages
-  Optimiser ses qualités de communicant pour améliorer de façon significative les relations interpersonnelles

### PROGRAMME

#### COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE COMMUNICATION REUSSIE GRÂCE A LA METHODE AEC RH (Méthode d'analyse comportementale)

##### L'impact des attitudes et des comportements pour faire passer un message

Repérer les comportements manifestés par les différents traits de personnalité  
Identifier les situations dans lesquelles ces comportements se manifestent : quand, avec qui, dans quels contextes, avec quels enjeux  
Les réactions générées par certains comportements

##### Clés de compréhension

Les traits de caractères et les attitudes au travail face à des situations professionnelles  
Développement et évolution des traits de personnalité  
Exemples de traits de personnalités

##### Savoir qui est son interlocuteur

Saisir les éléments essentiels de la personnalité de l'autre  
Observer son comportement et son positionnement  
Pointer sa stratégie  
Identifier les jeux psychologiques sous-jacents

##### Adapter son mode de communication avec la méthode DISC

Dans cette partie, vous apprendrez à mieux gérer vos émotions et comportements et à exprimer ce que vous avez à dire sans heurter l'autre. Connaître ses propres traits de personnalité, les gérer en fonction des situations et des attitudes  
Analyse de son profil comportemental

##### Adopter un comportement limitant les risques de conflit

L'émotion va plus vite que la pensée. Nos attitudes, notre langage, au quotidien, jouent un rôle essentiel dans la qualité des relations que nous établissons avec les autres.

- Repérer nos comportements défensifs
- Établir une communication positive quelles que soient les circonstances
- Éviter de rentrer dans les "jeux psychologiques" pervers
- Formuler critiques ou reproches sans heurter

##### LES MODES DE FONCTIONNEMENT EN SITUATION DE COMMUNICATION

Comprendre les éléments qui organisent notre relation aux autres :  
Le fonctionnement du cerveau (la psychosociologie)  
L'expérience individuelle au service du collectif  
Vaincre les préjugés en comprenant les différents modes de pensée  
La maîtrise de ses émotions  
L'interprétation des communications dans l'entreprise : ce qui rapproche ou éloigne les individus

##### SE CONNAÎTRE DANS SES REACTIONS FACE AUX AUTRES

L'image de soi et l'impact personnel  
Connaître les leviers personnels pour améliorer sa relation aux autres  
Faire émerger ses qualités de communicant en toutes situations :  
- Traduire ses idées en prises de décision et en actions concrètes  
- Structurer efficacement ses arguments et convaincre  
- Affirmer ses demandes, réponses, refus

### PUBLIC

Toute personne souhaitant maîtriser des outils et des techniques augmentant sa performance et son style communicatif en situation professionnelle

### PEDAGOGIE

Apports théoriques, ateliers en sous-groupes, analyse de cas, auto-évaluation

### INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : commissaire aux comptes, sophrologue, médecin, chanteur d'opéra, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, policier, etc...

