

Savoir informer et communiquer avec son équipe

INTÉRÊTS DE CETTE FORMATION :

Pour optimiser sa communication interpersonnelle et collective, gérer sa façon d'informer son équipe d'une décision, savoir recadrer de manière constructive.

OBJECTIFS :

- ✓ Prendre de l'assurance dans sa communication interpersonnelle et collective
- ✓ Savoir transmettre une information de façon claire et précise
- ✓ Savoir ne pas tout dire

THÈMES abordés

Optimiser sa communication interpersonnelle

Test : Quel est votre profil de communicant
 Comment faire abstraction de tous les parasites à une bonne communication
 L'écoute active et la bienveillance dans sa relation
 Les bonnes questions à poser pour avoir des réponses précises
 La reformulation ou savoir renvoyer à son interlocuteur l'essence de son discours
 Comment inciter l'autre à s'exprimer
 Savoir définir son objectif de communication, pour qui, pourquoi
 L'utilisation des mots appropriés en fonction du référentiel de l'autre
 Comment structurer son propos pour être convaincant – Méthode FOFA
 Comment développer une relation « gagnant/gagnant »
 Être attentif à l'autre et accepter les différences

Savoir dire ce qui ne va pas

Test « êtes-vous assertif ? »
 Les pièges qui nous empêchent d'être assertif
 Les étapes à franchir pour devenir assertif
 Formuler son refus avec élégance

Savoir informer son équipe

Piloter l'information, anticiper les effets
 Le partage de l'information, sur quoi porte t-elle, quand le faire
 Identifier ce qui peut être dit et ce qui ne doit pas être dit
 Comment informer d'une décision prise à un niveau supérieur
 Que dire en cas de désaccord personnel d'une décision d'un supérieur hiérarchique
 Les conséquences d'une information floue
 Savoir utiliser les bons supports en fonction de l'information à transmettre
 S'assurer de l'écoute et de la compréhension

Communiquer pendant un conflit interne à l'équipe

Savoir trouver une posture de médiation
 Comment communiquer sans prendre parti à priori
 Réagir aux individus négatifs, agressifs
 Trouver les axes de compromis, d'arbitrage ou de correction
 Comment remotiver l'équipe après un conflit

DUREE :
2 jours

FORMULES :
Intra
Formaching

PRIX :
 Nous consulter

PUBLIC :
 Managers,
 Chefs d'équipe
 Chefs de projets

PARTICIPANTS
 De 1 à 10 pers

PEDAGOGIE
Pratique : 80%
Théorie : 20%

Autodiagnostic
 Exercices
 d'entraînement
**Mise en situation à
 partir de cas vécus
 en entreprise**
 Apports
 méthodologiques
 Conseils pratiques

EVALUATION
 Evaluation à chaud