

Ouvrir son champ de compétence relationnelle



2 jours
14h



Nous
consulter



Toute
personne
de
l'entreprise

Prérequis

Aucun

Objectifs

- Acquérir les techniques d'écoute active du verbal et du non-verbal
- Découvrir les obstacles classiques à la communication interpersonnelle dans l'environnement professionnel
- Explorer et décoder les non-dits chez soi et chez l'autre et se concentrer sur le fond

Programme

Les niveaux d'interférence dans la communication

La réalité, les filtres, les cadres de référence

Les conditions de l'écoute active : empathie, confiance, bienveillance

Les techniques de l'écoute active : reformulation, questions, etc.

Obtenir la confiance de son interlocuteur par la congruence

Position de soi : conscience interne versus conscience externe

Trouver les mots justes

Pédagogie active et interactive

Formation-action : autodiagnostic, apports théoriques synthétiques, jeux, dynamique de groupe, supports vidéo. Documentation riche et variée

Pour aller + loin :

- Une journée complémentaire facultative organisée quelques semaines après la formation pour faire le point sur la mise en œuvre des outils et techniques
- Bénéficiez d'un coaching individuel personnalisé avec Céline BERCION



Vivez de
nombreuses
expériences
d'écoute active
dans cette
formation !