

Communiquer, coopérer et désamorcer les tensions à l'ère de l'IA

1

Enjeux pour votre entreprise

- L'IA accélère les échanges mais pas la coopération
- Les tensions restent un frein aux projets
- Les compétences relationnelles deviennent stratégiques

2

Objectif de la formation

- Découvrir et utiliser toutes nos ressources de communication
- Prendre en compte les préférences de communication de ses interlocuteurs
- Adapter son discours aux situations rencontrées
- Savoir réagir en situation de stress pour soi-même et pour les autres

3

Bénéfice de la formation

- Une vision précise de ses préférences de communication et des pistes d'amélioration à travailler (remise d'une synthèse écrite personnalisée)
- Des conseils et astuces pour les situations commerciales rencontrées
- La prise en compte des besoins de chacun pour faciliter la coopération
- Outils immédiatement applicables*

4

Démarche pédagogique

- L'efficacité de la formation repose sur un principe de mise en action et de partage d'expérience par les participants et l'animateur :
- Des contenus ciblés sur les problématiques des participants
- Apprentissage par mises en situation pour s'entraîner, chercher des solutions, imaginer des façons de faire et de communiquer
- Capitaliser sur les compétences existantes, parce que l'on apprend toujours seul, mais jamais sans les autres
- Des apports structurants du formateur pour faciliter la transposition par les participants dans leur quotidien

Communiquer, coopérer et désamorcer les tensions à l'ère de l'IA

5

Programme de la formation

- A distance, 2 semaines avant la formation
Questionnaire PCM®, diagnostic et recueil des attentes
- Jour 1
 - Posture de communication
 - Maîtriser sa communication non-verbale et para-verbale
 - Pratiquer l'écoute active
 - Comprendre ses préférences de communication
 - Découvrir son profil et celui de ses interlocuteurs
 - Décrypter les signaux convergents de communication
 - Développer sa flexibilité relationnelle en situation de management de projet
 - Identifier les registres de communication
 - Varier ses modes de communication et son discours
 - en fonction de son interlocuteur
 - en fonction des situations rencontrées
- Jour 2
 - Intégrer la satisfaction des besoins psychologiques dans sa communication
 - Comprendre la corrélation entre les besoins psychologiques, les attentes de ses interlocuteurs et l'impact sur la coopération
 - Prendre en compte les besoins de ses interlocuteurs
 - Dans les échanges en face à face
 - Dans des réunions de travail
 - Communiquer avec ses interlocuteurs en position +/+
 - Gérer les situations de tensions
 - Les différents types de réaction au stress
 - Prendre conscience de ses réactions sous stress pour les maîtriser
 - Rétablir une communication en position +/+
 - Quiz de connaissance, plan d'action et évaluation
- A distance après la formation
 - Exercices et ressources à consulter

* La formation s'appuie sur les apports d'Éric Berne en Analyse Transactionnelle et sur le Process Communication Model® développé par Taibi Kahler
J'ai formé plus de 1000 collaborateurs à partir cette démarche depuis 2014