



CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE PROGRAMME DE FORMATION

Annexe 1

Formation : Développer l'agilité relationnelle

I – Objectifs du module

- Objectif 1 : Repérer le type de personnalité de son interlocuteur
- Objectif 2 : Faire passer son message auprès de personnes différentes
- Objectif 3 : Sortir gagnant-gagnant des situations difficiles
- Objectif 4 : Décoder les comportements sous stress de son interlocuteur et y répondre
- Objectif 5 : Motiver ses interlocuteurs

II – Public et pré requis

- **Taille des groupes** : 12 participants maximum
- **Type de public** : Tout collaborateur ayant un relationnel dans son activité
- **Connaissances requises** : Aucune

III – Modalités techniques et pédagogiques

- **Supports et matériels utilisés** : Supports de stage en version électronique et/ou livre
- Modalités pédagogiques :
 - apports théoriques et questionnaire d'auto-perception
 - évaluations formatives par des quizz
 - utilisation de l'outil ComColors® digital permettant aux participants de recueillir du feedback tout au long de la formation
 - utilisation des séquences vidéo mettant en scène les différents concepts de la formation
 - exercices, jeux de rôles
 - interactions à partir de cas proposés par les participants
 - entraînements aux méthodes enseignées
 - utilisation de briques LEGO®
- **Intervenant** : Coralie GONZALVEZ

IV – Suivi et évaluation

- **Modalités de suivi** : Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur
- **Modalités d'évaluation** : Questionnaire d'évaluation de satisfaction

V – Modalité de déroulement

- Dates et lieux : à déterminer (se reporter à la convention)
- **Durée** : 14 heures en présentiel + elearning

VI – Contenu détaillé et séquencé de l'action

1. Objectif 1 : **Repérer le type de personnalité de son interlocuteur**

- connaître les différentes positions de vie pour savoir dans quelle position je me trouve ainsi que mon interlocuteur
- comprendre les environnements favorables de chacun afin d'être le plus performant possible dans son activité professionnelle
- décoder les informations communiquer par son interlocuteur au travers des filtres de perception et de communication
- découvrir la méthode d'identification en 4 étapes

2. Objectif 2 : **Faire passer son message auprès de personnalités différentes**

- révision macro des différents types de personnalité pour valider les premiers concepts et approfondir chaque point au travers d'extraits vidéos
- comprendre les réelles motivations et besoins de chaque types de personnalité
- être conscient du poids du verbal, para verbal et non verbal dans la communication (les travaux de Mehrabian) et mise en pratique
- rédiger une invitation par type de personnalité en utilisant les codes de chacun

3. objectif 3 : **Sortir gagnant-gagnant des situations difficiles**

- exercice de mémorisation - valider les concepts enseignés précédemment pour faire le lien entre chacun
- valider ses comportements sous stress (conditionnels) et de ceux de ses collègues
- contextualiser des situations vécues en relevant ses comportements conflictuels et/ou ceux de son interlocuteur
- rejouer ou raconter les scènes en intégrant les outils opérationnels appris en formation - feedback des autres participants

4. Objectif 4 : **Décoder les comportements sous stress de son interlocuteur et y répondre**

- comprendre les liens entre le circuit du stress de chacun et la non-satisfaction de sa motivation
- identifier les jeux psychologiques (triangle dramatique) qui s'installent en entreprise et connaître des outils qui les brisent
- utiliser un exercice de synchronisation pour ressentir le niveau d'énergie de son interlocuteur
- analyser les comportements en situations tendue et leur incidence en matière de communication

5. Objectif 5 : **Motiver ses interlocuteurs**

- prévenir l'arrivée de ses propres comportements sous stress
- travailler sur son espace de liberté pour réagir différemment au stress
- appliquer des outils opérationnels pour faire sortir ses interlocuteurs de sa zone de stress
- calibrer l'environnement favorable de son interlocuteur avec ses besoins, sa motivation et appliquer les outils en fonction de la personnalité de son interlocuteur