



OSER ET SAVOIR DIRE

FORMATEUR : Nicolas BOULOGNE a l'expérience de vingt ans en tant que manager et chef d'entreprise, suivis de quinze ans d'accompagnement des dirigeants et de leurs équipes, il a développé une expertise solide sur ce qui permet à chacun de révéler son plein potentiel. Formé à l'Agilité relationnelle, l'Analyse transactionnelle, à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication Non Violente, il se distingue par sa capacité à allier son expérience professionnelle à des outils simples et puissants. Son approche opérationnelle favorise un leadership bienveillant et authentique, où le développement personnel devient un levier de transformation individuelle et collective, et de performance durable.

OBJECTIFS

- . Décrypter les éléments verbaux et non verbaux qui influencent l'image perçue par les interlocuteurs, et analyser leur impact sur la communication.
- . Explorer l'impact de l'écoute active et de l'empathie dans le but d'améliorer les relations interpersonnelles, en prenant conscience de leur rôle dans la fluidité des échanges.
- . Utiliser des outils spécifiques pour organiser et préparer l'expression de ses idées de manière claire et structurée.
- . Savoir formuler des demandes précises en prenant en compte ses propres besoins.
- . Gérer les désaccords de manière calme et apaisée, en maintenant une posture assertive et constructive lors des échanges difficiles.

PROGRAMME

Jour 1 - Matin : Prenez conscience de votre image ; « quelle image renvoyez-vous de vous ? » - Prenez conscience de l'importance du comportement et du non verbal - Identifiez vos principaux points forts et vos axes de progrès.

Jour 1 - Après-midi : Développez une posture comportementale sereine en toutes situations : adoptez l'ancrage en mode réflexe pour vous sécuriser, affirmez votre présence par la verticalité, acquérez une respiration calme et profonde pour vous détendre, ayez un regard parlant et communicatif pour établir le contact, conservez un état d'esprit gagnant pour être confiant.

Jour 2 - Matin : Allez droit au but - Parlez vrai - Soyez transparent - Développez l'écoute active et l'empathie dans votre communication - Explorez et analysez les différents niveaux d'une situation pour faciliter sa compréhension et sa résolution.

Jour 2 - Après-midi : Passez du réactionnel au relationnel - Déployez votre courage lors de situations « difficiles » (tensions, désaccords, conflits, changements...) - Traitez séparément les questions de personnes et le différend - Concentrez-vous sur les intérêts en jeu et non sur les positions - Identifiez et comprenez vos propres besoins et ceux des autres - Formulez des demandes claires et exprimez un désaccord de manière détendue et constructive.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Cette formation s'appuie sur une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication. Stage rythmé, concret et très pratique, relativement impliquant. Mises en situation nombreuses, avec des apprentissages expérimentaux par essais-erreurs débriefés et des apports théoriques intégrés au processus d'apprentissage de chacun. Pédagogie active et participative, avec une exploration des situations concrètes évoquées par les participants. L'authenticité, l'exigence et la bienveillance, faire du sérieux sans se prendre au sérieux, sont les clés de cette approche.

PRE REQUIS : Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité

PUBLIC : Dirigeants et collaborateurs.

DUREE : 2 jours – 14 heures



SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 28/04/2023 par la responsable pédagogique