



Cabinet A.U Conseil RH

PROPOSITION COMMERCIALE

« Atelier Mieux se comprendre pour mieux collaborer »

OBJECTIFS DE L'ACTION DE SENSIBILISATION A LA COMMUNICATION

- Développer une posture plus empathique en équipe
- Se sensibiliser aux techniques de communication efficaces
- Prendre du recul face aux situations complexes
- Améliorer son efficacité relationnelle

A l'issue de l'atelier, les personnes seront sensibilisées à leur part de responsabilité dans une meilleure communication, autrement dit elles auront pris conscience que le problème se situe aussi à leur niveau si la communication est mauvaise avec l'autre.

Elles expérimenteront que leur non-verbal est plus important encore que les mots utilisés.

Elles prendront conscience que leurs émotions influent sur leur mode de communication et surtout qu'un lien de qualité est nécessaire pour garantir plus d'écoute et de feedbacks.

Elles comprendront que mieux communiquer s'apprend et que des techniques sont utiles et efficaces.

Elles verront l'intérêt de travailler au quotidien leur communication pour des relations améliorées et pour plus de cohésion d'équipe.

PEDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques avec des exercices pratiques et jeux de rôle pour expérimenter

DURÉE

1 jour

PRÉ-REQUIS : cet atelier ne nécessite pas de pré-requis.

LIEU : chez le client ou réservation de salle en extérieur

TARIF : 300 EUROS HT/PERSONNE, POUR UN GROUPE DE 5 MINIMUM (MAXIMUM 10)

. LES FRAIS DE DEPLACEMENT SERONT FACTURES EN SUS SUR LA BASE DU TARIF LEGAL EN VIGUEUR

**ATTENTION : LA FORMATION NECESSITE UNE SALLE OU LE GROUPE PEUT BOUGER (PAS DE TABLE EVENTUELLEMENT).
UN VIDEOPROJECTEUR EST NECESSAIRE**

SIGNATURE (CACHET -NOM PRENOM - DATE)



PROGRAMME 1 JOUR

**A NOTER QU'EN UN TEMPS SI COURT IL NE PEUT ETRE FAIT QUE DE LA SENSIBILISATION
(LE PROGRAMME PEUT ETRE APPROFONDIE SUR 2 OU 3 JOURS)**

1- CREER LE LIEN POUR COMMUNIQUER

- La Posture favorable pour préparer une relation de qualité
- Accorder de l'attention, être disponible à l'autre pour favoriser la création de lien

METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

CAS PRATIQUES POUR EXPERIMENTER L'IMPACT D'UNE POSTURE - VIVRE DES MISES EN SITUATION

METHODE ANALOGIQUE : SUSCITER DES PRISES DE CONSCIENCE POUR AMORCER UN CHANGEMENT DE POSTURE

2- COMMUNIQUER / LE COUPLE EMETTEUR/RECEPTEUR / LE MESSAGE

- - **Savoir-Etre et Savoir-Faire** : tout ce qui se joue dans la communication (verbale, non verbale, attitude, voix, énergie, rythme, sourire, vocabulaire, filtres et interprétation de la réalité)
- La place des émotions dans la communication et l'efficacité relationnelle
- Introduction à la communication assertive et non violente pour effectuer et/ou recevoir des demandes
- Ecoute Active, questionnement et reformulation

METHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

METHODE ANALOGIQUE : CAS PRATIQUES AVEC DES SITUATIONS DE LA VIE QUOTIDIENNE POUR PRENDRE CONSCIENCE DE LA PLACE DES EMOTIONS DANS LA COMMUNICATION ET DE LEURS CONSEQUENCES

METHODE DECOUVERTE : EVALUER SON IMPACT EN COMMUNICATION

APPORTS THEORIQUES SUR EFFICACITE RELATIONNELLE ET ASSERTIVITE AVEC QUELQUES CAS PRATIQUES

Option complémentaire : possibilité de faire des form'actions plus approfondies en modules de 1 jour + possibilité d'accompagnement de managers ou salariés pour des situations particulières (coaching).



Cabinet A.U Conseil RH

3- l'intervenant :

Coach Formateur A.U Conseil, 20 ans Expérience Professionnelle en Entreprise

DOMAINES D'INTERVENTION :

Management, accompagnement et développement des Ressources Humaines

Formation des équipes

Coaching individuel et d'équipe

Développement commercial et accueil physique et téléphonique (Centre d'appels et Équipe de Ventes)

Développement personnel : accompagnement de projet professionnel, développement de potentiel, posture d'écoute, communication, gestion du stress, gestion de conflits...

Depuis 2015

COACH et Formateur

Formation au Management (Industrie Agroalimentaire de 250 salariés, Amiens, Bruxelles, Barcelone) et Accompagnement de Nouveaux Managers à la prise de poste

Gestion du Stress (conseillers clientèle en Agences- Mutuelle, Mutuelle Française, 20 collaborateurs accompagnés)

Formation à la Gestion des Contacts et Appels Difficiles (conseillers au téléphone-Mutuelle sur Lille, Toulouse et Paris et Mutuelle So Lyon, 80 collaborateurs accompagnés)

Pratiques gagnantes en Animation d'Equipe (Managers – Mutuelle Française, pour 10 cadres)

Accompagnements de personnes en individuel (envie de reconversion, gestion du temps, développer sa technique de vente, développer son leadership, améliorer sa posture de Manager coach)

.....
Diplôme : Ingénieur Agro-Alimentaire- Institut Agricole Alimentaire de Lille

Formation Complémentaire -Certifications :

Coaching individuel et d'Equipe (Centre International du Coach- Certifiée RNCP en 2014)

Sophrologie (formation de Janv 14 à Fév 15 à l'Institut de Formation à la Sophrologie Paris- Certification RNCP)

Management (Learning international), Management situationnel (INSEP Consulting),

Auditeur qualité (Quasys)

Techniques de vente (Learning international)