



## Se comprendre, communiquer et mieux coopérer



02.46.56.60.90



formation@pharmelis.com

## Objectifs pédagogiques

- Evoluer dans un environnement transversal
- S'adapter à chaque interlocuteur
- Communiquer à distance
- Donner envie de coopérer
- Gérer une opposition

## Public concerné

Manager de proximité, chef d'équipe, team leader, responsable de groupe qui souhaite que chacun dans son équipe donne le meilleur de lui-même.

## Bénéfices

Une pédagogie simple et efficace qui repose sur des autodiagnostic, des exercices, sur l'entraînement et l'expérimentation de méthodes.

Les jeux de rôle sur-mesure permettent d'acquérir une grille de lecture rapide et simple des différents comportements. Chacun prend conscience de ses comportements et expérimente des outils et des méthodes pour optimiser ses relations.

## Fiche Pratique



**Durée**

2 jours



**Lieux**

Paris – Boulogne  
Chartres

Autres lieux sur demande



**Effectif**

3 à 8 participants

Formations de groupe en intra sur demande



**Coût**

1200 € H.T. par participant

Devis sur demande pour toute formation sur mesure

## Programme

### Préalable:

Test qui identifie le potentiel de « Communication avec son équipe » : les compétences, le style et le profil

### Jour 1 :

"Entrer en relation, c'est simple !"

- Mon mode de communication préférentiel
- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour entrer efficacement en relation
- Utiliser les outils efficaces pour sécuriser ses relations

Développer de la flexibilité dans sa communication

- Se situer dans sa fonction et la ligne hiérarchique
- Définir les besoins d'ajustements
- Établir sa cartographie d'aisance relationnelle
- Distinguer : perception, jugement, émotion

Établir une relation efficace avec sa hiérarchie

- Se positionner dans la relation avec la hiérarchie
- Exprimer ses attentes et points de résistance
- Savoir négocier objectifs et moyens associés
- Être force de proposition et développer sa capacité à convaincre

Transformer les entretiens en leviers d'implication

- Clarifier les objectifs des différents entretiens
- Distinguer consigne et demande
- Transmettre une consigne avec clarté
- S'appuyer sur les faits pour expliquer sa demande
- Formuler un objectif "SMART"
- Recadrer un collaborateur, traiter une erreur
- Utiliser l'outil DESC

### Jour 2 :

Dynamiser sa communication de manager

- Reconnaître l'influence des émotions
- Choisir le canal de communication le plus adapté
- Rendre ses réunions attractives et efficaces
- Maîtriser les "3A" : Anticipation, Animation, Avenir

Faire face aux situations délicates

- Analyser les situations difficiles pour les résoudre
- Anticiper et prévenir les situations conflictuelles
- Intervenir à bon escient en situation de conflit
- Valider les bonnes pratiques en situation
- Capitaliser, partager et définir des bonnes pratiques

Mettre à profit ses capacités à communiquer efficacement

- Tester ses acquis en matière de communication
- Clarifier ses marges de progrès et définir les actions à mener
- Mettre en place les indicateurs de réussite

Découvrez nos autres formations dans la rubrique  
« Management » sur [www.pharmelis.com](http://www.pharmelis.com)