



SEMINAIRE « LES RELATIONS INTERPERSONNELLES »

« Entre ce que l'on pense, ce que l'on croit dire et ce que l'on dit,
ce que l'on entend, ce que l'on a cru comprendre ... »

Il y a autant de possibilités de ne pas s'entendre

Maîtriser les mécanismes des relations humaines est nécessaire pour optimiser ses relations professionnelles : faire passer un message, échanger des informations, exprimer ses opinions ou ses sentiments, partager ses expériences, attribuer un travail, transmettre son savoir, écouter ...

Cette formation propose d'acquérir des techniques pour connaître et comprendre ses comportements et ceux des autres . Elle favorise une communication appropriée.

S'exprimer avec efficacité :

- Les bases de la communication
- Différents niveaux (verbal et non verbal)
- Établir une relation constructive

Écouter, c'est apprendre à se taire :

- Écouter, c'est s'intéresser aux propos de son interlocuteur et non les interpréter en fonction de son expérience personnelle
- Écouter, c'est aussi regarder, observer et surtout montrer son attention
- La linguistique : structure du langage, questionnement

Décoder le fonctionnement de la Personne :

- Les techniques d'observation
- Les Etats du Moi – Les positions de vie
- Les Profils de Personnalité et leurs caractéristiques

**Être en relation, c'est communiquer et échanger
pour s' enrichir de la différence de Chacun**

Public concerné : toute personne intéressée par la Communication, le Management, la Négociation, les ressorts de la Motivation, la Réussite de sa vie professionnelle.

Techniques Pédagogiques : Programmation Neuro- Linguistique, Analyse Transactionnelle, Approche systémique, Management relationnel et Profils de personnalité.

Exposés, exercices, fiches récapitulatives permettent une intégration efficace.

Durée : De 2 à 4 jours de 9h 30 à 18h

Possibilité de journées supplémentaires de pratique en groupe ou en individuel