

Séminaire Inter-Entreprises 2017

**Module INITIATION
(INIT) – 16 h**

2 jours + 2 x 1 h de
formation individuelle
par tél

**Module
PERFECTIONNEMENT
(PERF) – 9 h**

1 jour + 2 x 1 h de
formation individuelle
par tél

Tarif INIT

1 900 € HT/personne

Tarif PERF

1 150 € HT/personne

Calendrier 2017

Dans les locaux d'Altran VELIZY
(Tram – ligne T6)

INIT V1 : 26 et 27 janvier

INIT V2 : 21 et 22 mars

INIT V3 : 22 et 23 juin

INIT V4 : 10 et 11 octobre

INIT V5 : 7 et 8 décembre

PERF V6 : 16 novembre

Dans les locaux d'Altran NEUILLY
(Métro – ligne n°1)

INIT N7 : 13 et 14 juin

Dans les locaux d'Altran NEUILLY
(Métro – ligne n°1)

INIT D8 : 14 et 15 décembre

**Une pédagogie 100%
opérationnelle**

AVANT chacun reçoit une **fiche individuelle** pour préciser ses attentes.

PENDANT 80% du temps consacré à des mises en situation issues du quotidien des participants. Pratique diorem© - Le « Dé de la relation »

APRES Un accompagnement tél. individualisé : un formateur aide chacun à préparer ses entretiens à venir, et à

Communiquer efficacement

Cela s'apprend, s'optimise et se maîtrise !

Public

Toute personne souhaitant développer son efficacité relationnelle pour manager, négocier, vendre ... et communiquer au quotidien

Objectif de la formation

- Acquérir des outils simples, concrets, opérationnels, pour optimiser sa communication : impact et efficacité
- Gagner de l'aisance dans la conduite de ses entretiens pour affirmer ses positions, ses besoins dans le respect de ses interlocuteurs
- Acquérir une véritable rigueur en matière d'écoute de l'autre et de soi
- Installer de la sérénité contagieuse pour aborder les situations délicates ou à fort enjeu
- Construire dans le temps une relation durable d'estime et de confiance réciproques avec ses interlocuteurs
- Gagner du temps et de l'énergie : en identifiant plus vite le « bon chemin » pour produire un résultat partagé, créer un climat positif de confiance mutuelle

Programme

1 - Les enjeux d'une communication constructive :

- S'affirmer soi : clarté, simplicité, précision *ET*
- Respecter l'autre : ouverture, écoute *POUR*
- Etre plus efficaces ensemble (coopération et construction)

2 – La communication constructive à travers toutes les étapes d'un entretien :

- Préparer : être clair avec soi-même pour pouvoir l'être avec l'autre, définir ses attentes à partir de critères objectifs
- Démarrer : installer les éléments d'un échange productif avec clarté et respect
- Conduire : maintenir, rétablir l'entretien dans un mode constructif
- Terminer : valider les résultats, formaliser la suite et contrôler la qualité de la relation

3 - Les outils concrets et un entraînement intensif pour l'acquisition de réflexes pérennes pour :

- Gagner en liberté : audace, courage et transparence
- S'affirmer en partant de soi : centrage et responsabilité personnelle
- Oser demander : la réponse est chez mon interlocuteur
- Se positionner d'égal à égal : légitimité dans sa posture relationnelle
- Écouter : réflexes d'écoute de soi, de l'autre, véritable empathie
- Passer du reproche à la demande : relation orientée avenir

Contact Altran Education Services

Jocelyne de Carvalho : 01 30 67 50 63

Florence Pasquet : 06 08 71 05 17

formations-aes@altran.com