

DEVELOPPER LES RELATIONS INTERPERSONNELLES



2 jours (14 heures)

OBJECTIF

Etre capable de :

- acquérir les outils de communication de la PNL ;
- mettre en pratique des comportements plus flexibles en intégrant l'aspect non-verbal des échanges

PEDAGOGIE

- A partir des situations de chaque participant, le séminaire alterne des présentations théoriques donnant lieu à des mises en situation et à des applications individuelles permettant à chaque participant de relier le point abordé à son expérience personnelle.

PARTICIPANTS

- Professionnel amené à exercer une fonction de support ou conseil interne

PROGRAMME

Les spécifiés d'une relation de conseil :

- La co production, l'importance du "client",
- Le management de la relation.

Le processus du conseil :

- La maîtrise de l'entretien de découverte,
- Les techniques d'étude de la demande,
- L'élaboration du contrat de collaboration,
- La conduite de la mission,
- L'élaboration et l'animation du bilan.

Les techniques du conseil :

- La maîtrise du questionnement,
- Le guide d'entretien,
- L'élaboration du diagnostic,
- Les techniques d'écoute.

Les différents outils :

- Analyse des organisations systémiques, comportements des acteurs.
- Les ressources et les limites du conseil interne : établir les règles du jeu, les rapports avec les hiérarchies, se situer dans les rapports de pouvoir internes.



ARAMIS Formation - 15B, rue de la Mare à Tissier – 91280 SAINT-PIERRE-DU-PERRAY - Tél : 01 60 79 19 88

formation@aramisgroup.fr

ARAMIS Formation marque commerciale de SN CDTEL Formation - – S.A. au capital de 81 000 €

Siret : 439 143 538 00031 – APE : 8559 A – Organisme n° 11 91 05098 91