

L'excellence interpersonnelle

Développer des relations professionnelles efficaces

► Pour qui ?

- Manager fonctionnel.
- Chef de projet.
- Cadre.

► Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

► Points forts

- Évaluations avant et après la formation.
- Modules e-learning accessibles 1 an.
- Assistance personnalisée tout au long du parcours.

► Objectifs

- Construire un réseau d'acteurs adapté à vos missions.
- Développer des relations efficaces.
- Influencer de manière constructive votre entourage immédiat.
- Agir dans la coopération plutôt que l'affrontement.

► Bénéfices métier

- Influencer et mobiliser sans autorité hiérarchique.
- Améliorer vos relations transversales.
- Devenir un leader plus efficace.
- Gagner en satisfaction personnelle grâce à des relations professionnelles plus productives.
- Renforcer votre capital de relations.

Programme

2 modules e-learning de 30'



Les 3 piliers de l'excellence interpersonnelle

- Définir les 3 dimensions de l'excellence interpersonnelle.
- Comprendre l'importance d'avoir une stratégie de réseau.
- Découvrir l'intérêt de mobiliser ses qualités personnelles.
- Utiliser des outils pour développer des relations efficaces.



Bâter une stratégie de communication interpersonnelle

- Établir la cartographie de son réseau d'acteurs clés.
- Préciser son niveau d'influence en fonction des personnes.
- Définir ses objectifs avec précision.

3 jours en présentiel

1 Les 3 piliers de l'excellence interpersonnelle

- L'influence, un levier pour l'excellence.
- Se doter d'une stratégie réseau.
- Mobiliser ses qualités personnelles.
- Développer des relations efficaces.

2 Clarifier sa stratégie d'influence interpersonnelle

- Établir la cartographie de son réseau.
- Préciser son niveau d'influence.
- Définir ses objectifs avec précision.

3 Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Prendre conscience de ses points forts et de ses points de progrès.
- Limiter l'action de ses points faibles.
- Actualiser son système de valeurs.
- Inspirer confiance à ses interlocuteurs.

4 Maintenir un dialogue fluide et ouvert

- Ajuster sa communication non verbale.
- Oser parler vrai pour se faire comprendre.

5 Favoriser des coopérations gagnantes

- Instaurer des rapports équilibrés.
- Bâter sa stratégie de coopération gagnante.
- Gérer l'adversité et l'affrontement.

3 modules e-learning de 30'



Mieux se connaître pour mieux communiquer

- Définir les 4 attitudes principales des relations interpersonnelles.
- Utiliser des clés pour limiter ses points faibles.
- Prendre conscience du rôle des valeurs pour communiquer efficacement.
- Utiliser les points clés de la confiance.



3 clés pour bien communiquer

- Améliorer simplement sa communication non verbale.
- Découvrir le « parler-vrai ».
- Distinguer les 5 niveaux d'écoute.



3 leviers pour construire une coopération gagnante

- Prendre conscience de l'utilité d'adopter une attitude coopérative.
- Utiliser une méthode pour identifier sa marge de coopération avec chacun de ses interlocuteurs.
- Surmonter les principaux obstacles à la mise en place d'une relation coopérative.

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des connaissances

Introduction et prise de contact avec les premiers outils

Formation en salle : mise en situation permanente, études de cas, coaching entre pairs, plan d'action individuel...

Renforcement des connaissances et consolidation des pratiques

Questionnaire d'auto-positionnement : évaluation des progrès



3 JOURS + 5 modules e-learning

Réf. 8500

75 €HT

2750 €HT

Paris
7 fév > 9 fév
9 mai > 11 mai
4 juil > 6 juil
10 oct > 12 oct
28 nov > 30 nov

Lille
26 avr > 28 avr
10 oct > 12 oct
19 déc > 21 déc

Lyon
11 avr > 13 avr
29 août > 31 août
7 nov > 9 nov

Marseille
9 mai > 11 mai
19 sep > 21 sep
7 nov > 9 nov

Nantes
11 avr > 13 avr
17 oct > 19 oct
5 déc > 7 déc