

# Développer sa performance relationnelle

**DURÉE : 2 jours**

16h en présentiel | 14h à distance

**PRIX : 790.00 € HT** (948.00 € TTC)



## PARTICIPANTS

Managers, chefs de projet et tout collaborateur souhaitant améliorer ses relations professionnelles.

**PRÉREQUIS :** Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.



## OBJECTIFS

- ▶ Développer son intelligence émotionnelle.
- ▶ Décoder l'implicite : la lecture des non-dits et du langage non verbal.
- ▶ Pratiquer la Communication Différentielle : l'ajustement de son discours au profil de l'autre.
- ▶ S'affirmer avec souplesse.

## PROGRAMME

### Se connaître pour désactiver ses automatismes

- Comprendre son profil : l'analyse de son caractère, de sa génération et de son propre style relationnel.
- Faire accepter ses limites : la communication transparente sur ses atouts et ses zones d'inconfort auprès de ses collègues.
- Transformer ses émotions : la canalisation de son propre ressenti pour en faire un moteur d'action et non un frein.
- Exprimer son point de vue : la verbalisation de ses besoins pour éviter l'accumulation des frustrations.

### Décoder l'autre et faire preuve d'empathie

- Oser l'amabilité inconditionnelle : la création de la confiance, même dans la lassitude ou la contrariété.
- Pratiquer l'écoute attentive : l'art de la reformulation orientée pour replacer les mots dans leur véritable contexte.
- Observer la gestuelle : le décryptage des attitudes et des mimiques pour comprendre la vérité au-delà du discours de façade.
- Accorder sa longueur d'onde : la synchronisation verbale et non verbale pour se mettre en phase avec son interlocuteur.

### Pratiquer la Communication Différentielle®

- S'exprimer avec clarté : la structuration d'une argumentation illustrée et compréhensible.
- Adapter son canal : l'ajustement de son discours au profil psychologique de la personne en face.
- Maîtriser l'éventail des postures : l'aisance pour demander, refuser, critiquer ou réagir à un compliment.
- S'imposer en douceur : l'introduction de consignes claires tout en gérant la frustration de l'équipe.

### Restaurer le lien face aux comportements négatifs

- Comprendre la colère : l'exploration de la psychologie de la peur et de la violence verbale chez l'autre.
- Dénouer les jeux toxiques : la protection de son équilibre face au chantage affectif permanent et au terrorisme relationnel.
- Faire face à l'agression : l'esquive de l'escalade émotionnelle pour se faire respecter sans rompre le dialogue.
- Recadrer de façon constructive : l'association du collaborateur à la solution pour faire émerger de nouveaux comportements.

**Un test de positionnement**  
sera envoyé aux participants  
en amont de la formation.

**Tour de table** pour  
recueillir les attentes  
des participants.

**Moyens pédagogiques :**  
Support de cours - Exercices  
pratiques - Mises en situation

**Évaluation des acquis :**  
Réalisée en fin de formation  
par un questionnaire.

**Sanction de la formation :**  
Attestation de fin de formation



## CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
**www.performances.fr**  
code web : DPR

CLIQUEZ ICI

