

# Développer son intelligence relationnelle et son efficacité collaborative



## ENGAGEZ LA DYNAMIQUE COOPÉRATIVE

La communication interpersonnelle ou même les notions de coopération, de collaborativité au sein d'une équipe, n'avaient à ce jour aucun sens pour les managers. Nous entrons dans l'ère du Management 3.0, où les salariés sont des collaborateurs et où les managers sont des collaborateurs également. Les rapports, les transactions relationnelles, la posture du manager, changent pour laisser une plus grande place à ce que chacun puisse exprimer leurs opinions et leur créativité au service d'une vision partagée et d'objectifs communs. Cette formation vous donnera les clés d'une coopération efficace en vous appuyant sur le levier de l'intelligence relationnelle au travail.

### Durée

3 Jours en Présentiel  
+ en Option  
2h d'e-coaching

### Tarifs

Individuel : 800 € HT  
Groupe : nous consulter

### Contact

Laurent AUSSIBAL  
Email : transcendis@hotmail.fr  
Tel : +33 (0)9.80.82.88.94

## Pour qui ?

Responsables de service, chef de projet, encadrement de proximité. Collaborateur dans une équipe, une équipe projet.

## Objectifs de compétences

Communiquer en temps réel pour informer, accompagner et développer la dynamique coopérative.  
Appliquer des méthodes de communication inter-personnelle non violente.  
Organiser ses interventions avec une structure pertinente en fonction des cibles visées.  
Mettre en oeuvre les aptitudes et la posture d'une communication bienveillante.

## Pédagogie

40% théorie, 60% pratique.

## Points forts

Formation basée sur l'expérientiel (autodiagnostic + mises en situation) avec pour objectif de permettre aux participants de s'approprier des outils (avec pas moins de 5 outils opérationnels, et fiches mémo associées).  
Formation qui ouvre des espaces de simulation et de co-construction d'outils adaptés aux besoins des participants.  
Mise en ligne d'un espace dédié aux participants avant formation et post formation, permettant à chacun de satisfaire à des activités en conformité avec le sujet, en amont, pendant et après formation, échanger des informations avec les participants, évaluer leur satisfaction, leur niveau d'ancrage mémoriel, d'acquisition des apports et leur mise en pratique.

## Pré-requis

Avoir suivi le module management de proximité.

## Intervenant

Formateur-coach, certifié aux méthodes et outils de management TEAM MANAGEMENT SYSTÈME, certifié aux outils et à la méthode Everything DISC, Reconnaissance de consultant formateur par la Fédération Française de la Formation Professionnelle.

## Programme détaillé page suivante...

Nos intervenants sont certifiés à l'accompagnement de personnes par les outils et la méthode Everything DISC - L'outil Everything workplace permet aux participants de prendre conscience des priorités qui les conduisent à l'action.

En prenant conscience de la diversité des priorités, ils mesurent également les différences entre les individus et identifient la diversité des stratégies que chacun mobilise. Ils peuvent alors faire l'analyse de la relation entre ce qu'ils mettent en avant dans leur management et les raisons de l'inefficacité de certains comportements.

Par l'échange qu'il réussit à susciter, le profil DISC offre une diversité d'application concrète, facilement applicable en situation, et dynamique. Dans le cadre de cette formation, DISC servira à :

- Faire identifier les forces de chacun et de d'intégrer les différents comportements dans ses fonctionnements managériaux.
- Développer de nouvelles approches en communication et gestion de conflit.
- Rendre plus efficace les collaborations avec les membres d'une équipe.



# Contenu de la formation

## JOUR 1 : Intelligence relationnelle et Modèle DISC

### Le modèle DISC : Outil et levier de la performance individuelle et collective

- ☆ Le modèle et son application dans la sphère professionnelle.
    - Les composantes du modèle.
    - Conditions de mise en œuvre et règles du jeu.
    - Comportements au travail Vs préférence au travail.
- Les Peurs et les Freins de chacun des styles comportementaux du modèle DISC.
- ☆ Peurs et Objectifs des 4 styles comportementaux.

**Diagnostic DISC :** Débriefing en amont de la formation – fixation et/ou ajustement des objectifs.

**Autodiagnostic :** Identifier son propre style comportemental. En mesurer ses atouts et ses freins.

### L'intelligence relationnelle

- ☆ La logique des émotions et son influence sur les comportements.
- ☆ La confiance en soi : Le concept de l'intelligence émotionnelle.
- ☆ Le développement de son assertivité, la posture assertive.

**Exercice d'application :** Tests de découverte de ses fonctionnements émotionnels et autodiagnostic. Etude de cas, mise en pratique d'outils par simulation de situations.

### Le modèle DISC : Vos points forts et leurs utilisations pertinentes

- ☆ Appropriation de son profil DISC et traduction en situation professionnelle.
- ☆ Les attitudes favorisant la relation Vs les attitudes contre-productives dans la relation avec les autres.
- ☆ Votre comportement en situation de conflit.

**Exercice d'application :** Cas pratique et jeux de rôle sur des projets de conduite d'entretiens individuels et de mise en œuvre de briefing, construction de trames et de grilles de recommandations comportementales.



## JOUR 2 : Mieux communiquer en tant que manager de proximité

### Les quatre styles de comportement : communication efficace vs communication inefficace

- ☆ Les styles comportementaux et leur influence en communication.
- ☆ Communication efficace Vs communication inefficace avec chacun des styles : culture d'alliance et de collaboration.

**Mise en situation :** Analyse de situations vidéo filmées.

**Exercices :** Entraînement à l'intégration des apprentissages par des jeux de rôle et des exercices basés sur des situations professionnelles.

### La communication non violente : Principes et mise en œuvre

- ☆ Les CLÉS de la personnalité, les prendre en compte : Nos stratégies relationnelles et les ratés de la communication (manipulation, interprétations, généralisation etc).
- ☆ Les 3 registres de la communication (faits, sentiments, opinion).

**Exercice d'application :** Auto-diagnostic + Décryptage de vidéos + Exercices en sous-groupes pour déterminer les points de vigilance comportementaux en situation de communication.

### L'écoute active et communication

- ☆ Les bases de l'écoute active : ses différents niveaux, la posture d'écouter.
- ☆ Les enjeux et les limites de l'écoute active.
- ☆ Les 6 attitudes d'écoute.

**Exercice d'application :** autodiagnostic de ses qualités d'écoute.

Restitution et retours d'expériences.

### La posture gagnant gagnant

- ☆ Les besoins individuels : en comprendre la notion et le langage adaptatif.
- ☆ La technique de l'auto-empathie.

**Exercice d'application :** Entraînement à l'auto-empathie. Simulation de conduite d'entretiens selon les 5 phases de la conduite d'entretiens.

Côté manager : animer l'entretien et formaliser les conclusions.  
Côté collaborateur : exposer ses peurs et ses objectifs, engager la négociation.

## JOUR 3 : Les clés de la coopération pour doper l'efficacité professionnelle

### Les clés de la coopération

- ☆ Les facteurs dynamisants et les obstacles à une coopération efficace.
- ☆ Les huit rôles en équipe : coordination du manager.
- ☆ L'impact du processus émotionnel sur la construction de la coopération.
- ☆ Le management des appétences Vs le management situationnel.
- ☆ Les méthodes agiles libératrices de la coopération.

**Exercice d'application :** Elaboration d'une trame de référentiel d'actions managériales à mettre en œuvre dans une stratégie de coopération. **Analyse des préférences de fonctionnement d'une équipe haute performance :** la roue en équipe.

### Le management de l'engagement

- ☆ Les facteurs d'aptitude et de volonté au travail : comment en tirer partie pour une coopération efficace.
- ☆ Le pilotage des objectifs par la méthode des OKR.
- ☆ L'efficacité d'une équipe avec DISC.

**Mise en situation :** Analyse de situations vidéo filmées.

**Exercices :** Entraînement à l'intégration des apprentissages par des jeux de rôle et des exercices basés sur des situations professionnelles.