



PUBLIC

Praticiens Hospitaliers



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

3 jours – 21 heures



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation et attestation de fin de formation

» CONTEXTE

Cette action s'adresse aux Praticiens Hospitaliers qui souhaitent approfondir leurs connaissances dans la communication avec leur équipe et leurs partenaires. Cette formation est une suite aux formations Management PH et Co -Développement PH, car des nombreux participants ont souhaité aller plus loin dans l'analyse de leurs relations professionnelles et dans la maîtrise d'une communication constructive

» RÉSULTATS ATTENDUS ET OBJECTIFS GLOBAUX

- Mieux comprendre son système de communication et de relation aux autres
- Découvrir et approfondir différentes approches et techniques de communication pour avoir de nouveaux outils d'analyse et d'action dans le cadre de son activité professionnelle
- Repérer les déclencheurs émotionnels et connaître les besoins associés aux émotions de base
- Analyser sa pratique professionnelle et améliorer la connaissance de soi et des compétences relationnelles

» MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques avec des mises en situations et des échanges de pratiques
- Exercices en sous groupe et individuel permettant d'expérimenter et de s'approprier les techniques ou outils présentés
- Une synthèse écrite est remise à chacun



DATES ET LIEUX

A définir – dans vos locaux



TARIFS

Nous consulter



INTERVENANT

Daniel ORTEGA
Psychologue du travail



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

LES REPRESENTATIONS DES PRINCIPAUX PROBLEMES DE COMMUNICATION ET LES LEVIERS POUR CONSTRUIRE DES RELATIONS PROFESSIONNELLES SATISFAISANTES

- Repérer les freins à une communication efficace
- Identifier les leviers pour construire des relations constructives
- A partir des exemples des participants, caractériser les difficultés, les bonnes pratiques, et axes de progression identifiés

LES NIVEAUX D'OUVERTURE (ELEMENT HUMAIN DE WILL SCHULL)

- Analyser les différents niveaux d'ouverture à l'autre et l'utilité d'une communication authentique pour une meilleure collaboration
- Evaluer les niveaux d'ouverture dans son équipe

LES PRINCIPES DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

- Les différents types de transactions
- Le PAE (théorie de la communication Eric BERNE)
- Les jeux psychologiques

LE CO DEVELOPPEMENT ET L'ANALYSE DES SITUATIONS PROFESSIONNELLES PROBLEMATIQUES

- L'intelligence intrapersonnelle
- Le groupe apprenant et l'interaction des représentations croisées
- Les différentes positions perceptibles

LES SITUATIONS RELATIONNELLES SPECIFIQUES

- Les conflits interpersonnels
- Les évitements
- La médiation
- Les besoins de signes de reconnaissances

CREER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- Les 3 clés de la confiance
- Cercles vicieux ou vertueux dans les relations interpersonnelles et professionnelles
- Les 3 besoins pour renforcer l'estime de soi

LA PLACE DES EMOTIONS ET LA CNV

- Les 4 émotions universelles et leurs utilités
- Les déclencheurs des émotions
- Les besoins associés aux émotions

PROGRAMME

L'AUTONOMIE DES PROFESSIONNELS DE MON EQUIPE

- Motivation et compétence
- Les niveaux d'autonomie
- Responsabiliser

LES DIFFERENTES PERSONNALITES

- La process com (Taibi Kahler)
- 6 personnalités à manager
- Comprendre les besoins de l'autre
- Adopter une stratégie de communication

L'ECOUTE ACTIVE DANS DIVERSES SITUATIONS PROFESSIONNELLES

- Questionner
- Reformuler
- Renforcer son empathie

RENFORCER SA COMMUNICATION EN CONDUITE DE REUNION

- Repérer ses structures mentales dominantes (attitudes de Porter) et leurs impacts (investigation, évaluation, jugement, interprétation, soutien, solution, compréhension)
- Démarrer, mettre en mouvement le groupe
- Faire adhérer aux objectifs, réguler les échanges
- Traiter avec souplesse les objections et freins