

COMMUNICATION PLURIDISCIPLINAIRE

DMA006

Public

Praticiens Hospitaliers

Modalités

Présentiel

Durée

3 jours – 21 heures

Pré-requis

Aucun

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

Type de validation

Certificat de réalisation et attestation de fin de formation

Dates et lieux

A définir – dans vos locaux

Intervenant

Daniel ORTEGA

Psychologue du travail

Tarifs

Nous consulter

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

Renforcer ses compétences dans l'analyse des relations professionnelles et dans la maîtrise d'une communication constructive.

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

COMMUNICATION PLURIDISCIPLINAIRE

DMA006

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