

Communiquer pour mobiliser

Si développer le sens des relations humaines est complexe, mobiliser une équipe de travail l'est tout autant. Nous devons d'abord percevoir les besoins de l'autre et communiquer adéquatement avec cette personne tout en faisant preuve d'ouverture, de flexibilité et d'adaptation. Ensuite, nous aurons la capacité de mobiliser, d'entraîner employés, collègues, partenaires vers un résultat commun. Cette activité de formation est une succession d'exercices nous habilitant à mieux communiquer et développer de l'assurance en nos ressources personnelles.

Objectifs

Identifier nos comportements facilitant la communication en identifiant les facteurs influençant la mobilisation tout en développant de nouveaux comportements.

Contenu

Le processus de communication

- Écouter et entendre/Les filtres : généralisation, distorsion, sélection
- Principes de l'écoute active vs l'écoute passive
- Les messages ambigus
- Congruence, clarté et ouverture

Les composantes de la mobilisation:

- Les comportements de respect des contrats de travail/ De motivation individuelle/De motivation collective

La compétence

- Efficacité personnelle et lieu de contrôle
- Les 4 facteurs influençant la performance soit la motivation, l'habileté, les conditions et les attentes
- La gestion au quotidien
- Regard sur la concordance entre ce qu'on dit et ce que l'on fait

Avantages pour vous, suite à la formation

- Être un agent mobilisateur dans votre organisation.
- Augmenter sa capacité et la qualité de ses communications.
- Avoir des outils de mobilisation ayant du *punch*.

Mise en action

Formation incluant des exercices et échanges où les participants seront conviés à partager des expériences vécues.

Clientèle visée

Gestionnaires, entrepreneurs, chef d'équipe et toutes personnes qui ont à encadrer une équipe.

Un produit de:

