

COMMUNIQUER ET FAIRE ÉVOLUER SES PRATIQUES AVEC LCODE2UTF('8217',0)ENNÉAGRAMME

CODE STAGE : DVP318

OBJECTIFS

Identifier son mode de fonctionnement

Distinguer les moteurs de lcode2utf('8217',0)action

Communiquer en fonction de lcode2utf('8217',0)autre et de ses valeurs

Motiver en fonction de lcode2utf('8217',0)autre et de ses valeurs

DURÉE

2 jours

PUBLIC

Managers, dirigeants, cadres, professionnels des Ressources Humaines, tout personne désireuse de perfectionner les ressorts de sa communication.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

PROGRAMME

DECOUVRIR SON MODE DE FONCTIONNEMENT

Repérer ses modes de pensée

Identifier ses moteurs, repérer ses talents

Répertorier des comportements positifs et attitudes limitantes dans la relation

Identifier ses comportements managériaux

Exercices : autodiagnostic – dialogue en binômes pour échanger sur les modes de fonctionnement de chacun

COMPRENDRE LES MOTEURS DE Lcode2utf('8217',0)ACTION

Découvrir ses propres moteurs, les leviers de sa motivation

Evaluer son degré de certitude et dcode2utf('8217',0)ouverture : cadre de référence interne ou externe

Distinguer quel est son rapport au temps

Repérer les moteurs bloqués

Appréhender les risques

Exercices : utilisation de jeux de cartes permettant de définir les moteurs et d'échanger en plénière

DECOUVRIR L'ENNEAGRAMME

Comprendre le modèle, les bases, les contacts, les directions

Connaître les bases de personnes, leurs contacts, leurs directions

Manager en connaissant les valeurs qui se confrontent

Différencier le rapport au temps des 9 bases

Situer les subtilités des sous-types

Exercices : partage d'expériences et réflexions à partir de cas concrets

ECOUTER POUR REPERER LA BASE DE LA PERSONNE

Appliquer un questionnement à l'écoute des moteurs

Identifier la base Ennéagramme

Identifier les blocages liés aux croyances : les croyances limitantes

Pratiquer une communication flexible par rapport au contexte

Exercices : en binômes, questionnement et écoute pour adapter aux modèles de l'autre

COMMUNIQUER ET MOTIVER EN FONCTION DES BASES

Communiquer en respectant les valeurs importantes de l'autre

Motiver, argumenter et convaincre avec la connaissance des critères de l'autre

Intégrer le feedback pour améliorer sa communication

Trouver les ponts entre les valeurs les points de rencontre pour les situations de tension, de conflit

Développer professionnellement l'autre en fonction de sa base

Exercices : jeux de rôles

