

Résumé des différents témoignages recueillis à partir des fiches d'évaluation des différents groupes depuis plus de dix ans

1. Veuillez indiquer ci-après 2 ou 3 adjectifs qui qualifieraient cette formation :

Intéressante, Utile, Pédagogique, Enrichissante, Analytique des rapports humains, Instructive, Riche, Vivante, Agréable, Personnalisée, Introspective, Invitant à l'ouverture, Permettant l'analyse de soi, Innovante, Adaptée, Efficace, Humaine, Responsabilisante, Concrète, Structurée, Valorisante, Pertinente, Ciblée, Constructive, Animée, Bienveillante, Motivante, Conviviale, Révélatrice, Professionnelle, Dynamique, Collaborative, Utile

2. Qu'avez-vous appris d'important et d'aidant pour vous et pour votre relation aux autres ?

La notion du lien entre les individus. Accepter les différences chez l'autre en faire des atouts. Savoir me dire sans heurter l'autre. Prendre du recul, Importance du lien avec l'autre, bien rechercher la réalité de l'autre et non celle que j'imagine. Tenter de cerner les attentes de l'autre et les comprendre puis adapter mon comportement. Une bonne communication entre les personnes est primordiale et doit être de qualité pour atteindre ensemble les objectifs de l'entreprise. Le manque de dialogue est source de conflits. Etre à l'écoute, Impliquer d'avantage mes collaborateurs. La réalisation d'une tâche par un collaborateur dépend pour une grande partie de l'appropriation de cette tâche par celui-ci. Il est plus facile de donner un ordre que de discuter mais le résultat obtenu est de moins bonne qualité. Avoir des outils de management, la reformulation, le travail en groupe. Mieux matérialiser les différentes étapes de la communication et de l'échange. Respect de l'autre et de ses convictions, l'importance de la relation, l'importance du questionnement. Structurer ma pensée pour atteindre un objectif et pour dire les choses clairement. Etre moins dans l'injonction. Il faut écouter l'autre pour comprendre ses intérêts. Communiquer est essentiel dans le monde du travail. Mieux appréhender les conflits, trouver des solutions en commun grâce à la communication. Passer par la logique de l'autre pour l'amener à avoir envie de changer. Savoir poser les bonnes questions. Pratiquer l'écoute active. Mieux maîtriser mes émotions parce que je les comprends mieux. Ce qu'est le vrai échange.

3. Quels ont été pour vous le(s) temps fort(s) de cette formation ?

La première séance individuelle. Une aide personnalisée. Des outils simples et utilisables facilement au quotidien. Des exercices amenés par des cas concrets rencontrés. La première séance parce que l'on découvre son mode de fonctionnement. Les exercices d'application. Les entretiens individuels. Les jeux de rôle. Apprendre à me dire en profondeur. Tous les échanges entre les participants. Le travail sur soi. Les exercices à plusieurs. Le partage des expériences de chacun. L'apport de vision différente et donc d'autres solutions. Une meilleure connaissance de moi-même. Les exercices en binôme. Les mises en pratique. Les exercices de Co-Développement. La découverte de mon mode de fonctionnement. La théorie et la pratique régulière de peu d'outils en permettant la maîtrise.

4. Qu'est ce qui est différent pour vous aujourd'hui dans votre rôle de management ?

Ma communication avec les autres, une plus grande assurance dans ma relation aux autres mais aussi lors des prises de décisions. Plus de confiance dans la tâche qui m'est confiée. J'instaure un dialogue de qualité qui évite bien des conflits. J'ai une approche moins directive. Je suis plus à l'écoute des équipes, plus ouvert et plus naturel dans ma façon d'être. J'ai plus de confiance en moi. Je vais au-devant des décisions à prendre qu'elles soient faciles ou difficiles. Je vais plus dans les sentiments des autres, Je suis moins têtu, je m'emporte moins, je suis moins stressé. J'ai des outils au service de la communication. Je suis plus sûr de moi, plus affirmé. J'ai une autre vision des choses, je me sens plus ouvert, mon approche des problèmes est plus sereine. Je relativise mieux, je prends mieux de la hauteur. J'ai plus de recul et mon équipe est plus impliquée. Je comprends mieux mon rôle dans l'entreprise, J'arrive mieux à m'imposer. Je réfléchis et pose les choses avant d'agir. Je me sens un réel responsable commercial. Mon écoute est plus élargie et l'échange avec les autres est différent. Je prends plus de temps pour l'écoute, je pose plus de questions ouvertes et du coup je vais plus loin dans les solutions. J'ai ouvert mon champ de vision, je suis plus curieuse de l'autre et je réussis à mieux m'exprimer.

5. Qu'allez- vous pratiquer à la suite de cette formation

Une communication différente avec plus d'écoute et plus de questions ouvertes. Utiliser régulièrement l'écoute active, la reformulation, le questionnement, la stratégie d'un objectif. Préparer d'avantage mes interventions ou mes différents entretiens. Pratiquer plus d'ouverture et une écoute plus interactive. Pratiquer les différents outils apportés. Faire parler les introvertis. Rechercher l'état interne de l'autre. Le questionnement. Tout ce que j'ai appris. Comprendre l'autre et agir sur ses valeurs pour générer chez lui plus de motivation. Animer d'avantage les réunions avec les nouveaux outils de conduite de changement. Pratiquer des séances de Co-développement lors de problématiques récurrentes.

6. Dans quel contexte conseillerez-vous cette formation ?

A tout manager qui ressent un mal être dans sa fonction ou sa communication. Aux nouveaux managers. A la prise de fonction managériale, A ceux qui ont un management dur et dont le relationnel n'est pas efficace. Tout manager qui souhaite se remettre en question. Tout manager qui débute. Pour apprendre à gérer les conflits. Pour acquérir de la confiance en soi. Pour des personnes qui ont du mal à se poser. Pour tout manager qui veut réapprendre le management. A toute personne qui souhaite consolider affirmer sa position de manager et qui souhaite améliorer sa communication. Pour les managers au fort tempérament. Pour tous ceux qui veulent évoluer professionnellement et personnellement. Pour ceux qui manquent de confiance en eux. Pour plus de sérénité dans l'entreprise.

