



John Peter Weldon LL.L., C.Med.
Médiateur - Formateur - Avocat

John Peter Weldon

Anime depuis 1997 des ateliers de formation sur les styles de communication en entreprise, dans les milieux juridique, de la santé, de l'enseignement, pour le compte du Barreau du Québec et de différents organismes du gouvernement du Québec.

Est accrédité depuis 1993 comme médiateur en matière familiale, civile, commerciale et en milieu de travail.

A développé une expertise dans la prévention, la formation et la médiation en matière de harcèlement psychologique.

Téléphone : (819) 565-7120 Téléc. : (819) 565-3382
courriel : johnpeter@johnpeterweldon.ca

Interactions efficaces

Un outil incontournable de communication, de gestion et de négociation

Dans une équipe de travail, lors d'une rencontre avec un client ou dans une séance de négociation, vous arrive-t-il de constater qu'avec certaines personnes, tout coule de source, **tandis qu'avec d'autres, tout est source potentielle de malentendu?**

Souvent, le message ne passe pas parce que **la façon de communiquer de l'un ne tient pas compte de la façon de communiquer de l'autre**. En effet, ce n'est pas tant ce que l'on dit que **la manière de le dire** qui peut faire obstacle. L'incompréhension qui en résulte peut devenir source de frustration, de méfiance et de distance, et réduire d'autant l'esprit de collaboration.

Dans cette formation, vous apprendrez à **naviguer en confiance** entre les différents styles de communication, sans vous heurter aux barrières habituelles. Vous en tirerez **des outils de communication, de gestion et de négociation indispensables**.

Vous serez agréablement surpris de découvrir qu'avec **un minimum de souplesse** de votre part, vous obtiendrez **un maximum de collaboration** de la part de votre entourage. Il s'ensuivra un renforcement de **la synergie** et de **la productivité** et une plus grande **satisfaction** dans vos relations de travail. Tout le monde en sortira **gagnant**.

Jour I

« **Quatre temps** » : Vous apprendrez à identifier les styles de communication, leurs forces et leurs faiblesses, les préférences et les allergies propres à chaque style. Vous découvrirez comment votre style est perçu par les autres, ainsi qu'un répertoire de **stratégies d'adaptation** aux autres styles.

Jour II

« **Trois mouvements** » : À partir de cas d'interaction difficiles apportés par les participants, vous apprendrez à choisir, parmi les différentes options possibles, **trois ajustements** pertinents qui vous permettront d'améliorer la communication et la collaboration avec vos interlocuteurs.

Formateur agréé en vertu de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance de la main-d'oeuvre