

Développer des relations performantes avec les autres

Apprendre à gérer le relationnelle et les outils de développement relationnel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir la PNL
- Donner un feed-back précis et motivant
- Créer immédiatement un bon rapport grâce à la synchronisation
- Mieux transmettre un message et motiver
- Identifier et recadrer ses croyances limitantes
- Questionner l'écologie du changement humain
- Fixer des objectifs puissants et concrets
- Ecouter réellement et avec intérêt
- Utiliser les outils de développement relationnel

PROGRAMME

1. Apprendre à se positionner dans l'équipe, Définir les défis à relever par l'équipe

- Place du groupe dans son environnement.
- Objectifs et échéances.
- Compétences et expériences à partager.
- Diagnostic relationnel.

2. Identifier son propre rôle dans le groupe

- Position officielle et résultats attendus.
- Image de marque.

3. Etablir des relations interpersonnelles productives

4. Faire le point sur les différents aspects de sa personnalité

- Au moyen d'un test complet d'analyse transactionnelle ("l'égogramme"), savoir dans quelle situation on adopte une attitude normative, nourricière, rationnelle, spontanée ou soumise.

5. Mettre en place un système de transactions performant

- Repérer l'état relationnel de l'interlocuteur.
- S'adapter au système de perception des autres.
- Accompagner les membres de l'équipe à accéder à son propre système relationnel.
- Prendre l'habitude de verbaliser la satisfaction.
- Elaborer un contrat de relations gagnant-gagnant.

Durée

21 HEURES

Tarif

1050 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Toutes les personnes amenées à travailler en équipe fonctionnelle ou en projet.

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques

-Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

Évaluation de la formation

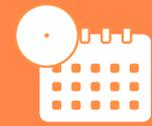
-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Formulaires d'évaluation de la formation.

-Certificat de réalisation de l'action de formation.



Mise à jour

Jun 2024



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2023 - juin
2024)

Données insuffisantes

6. S'adapter aux personnalités difficiles

- Les différentes catégories de gens difficiles.
- Leur mode de perception de l'autre.
- Risques encourus de part et d'autre.
- Faire de son interlocuteur un allié.
- Trouver des solutions de repli, prendre de la distance.
- Faire valoir ses droits et les faire respecter.
- Comment éviter le conflit ? Comment en sortir ?

7. Résoudre les situations conflictuelles : Comprendre les mécanismes des conflits

- Identifier les différents types de conflits.
- Repérer les comportements passifs, agressifs ou manipulateurs.

8. Prendre en compte la dimension émotionnelle

- Savoir gérer les émotions de ses interlocuteurs.
- Améliorer sa maîtrise émotionnelle.
- S'affirmer pour mieux désamorcer les conflits
- Gérer les demandes abusives.
- Formuler un refus sans provoquer de tension.
- Faire des critiques constructives.
- Répondre aux critiques

9. Outils de développement des relations

- Ecoute Active.
- Assertivité.
- Méta communication.
- Reformulation