





Programme de la formation

DEVELOPPER SON AISANCE RELATIONNELLE

-  Mixte sur site et à distance
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 8 participants
-  Sur devis

Description courte

Faire le point sur ses qualités, ses limites comportementales et ses réactions spontanées.

Développer et renforcer sa confiance en soi.

Savoir gérer les critiques.

Apprendre à dire non.

Désamorcer les situations conflictuelles.

Gérer son trac pour prendre la parole avec aisance.

Profil des participants

Toute personne souhaitant s'affirmer et être plus à l'aise dans ses relations aux autres (dans un contexte professionnel ou personnel)

Prérequis

Aucun

Objectifs

Se sentir plus à l'aise dans toute situation de communication interpersonnelle.

Être en mesure d'analyser les attitudes spontanées, de gérer les critiques et d'appréhender les conflits.

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi
- Dire non de manière diplomatique
- Gérer les critiques et les conflits
- Oser prendre la parole en public en gérant son trac

Contenu

I- Faire le point sur ses qualités, ses limites comportementales et ses réactions spontanées

- Définir l'assertivité : affirmation de soi et respect des autres.
- Identifier les attitudes spontanées qui s'opposent à l'assertivité.
- Comprendre les enjeux et les bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels.

II- Développer et renforcer sa confiance en soi

- Connaître les " positions de vie " de l'analyse transactionnelle.
- Développer sa connaissance de soi pour accepter les autres et être en harmonie.
- S'affirmer avec respect et se respecter soi-même. Nourrir l'estime de soi.
- Apprendre à maîtriser ses émotions

III- Savoir gérer les critiques

- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments.
- Réagir à la critique justifiée ou non : reformuler, se focaliser sur les faits, approfondir, reconnaître son erreur...
- Formuler des critiques constructives sur les actions et non sur les personnes : méthode DESC.

IV- Apprendre à dire non

- Savoir dire non : les bénéfices, les avantages et les enjeux.
- Expliquer sans se justifier : donner des explications légitimes, ne pas s'excuser...
- Proposer une solution de rechange : la négociation et la recherche d'une position gagnant-gagnant.

V- Désamorcer les situations conflictuelles

- Connaître et comprendre les différents types de conflits : intérêt, idées, personnes, valeurs...
- Identifier et lever les zones de blocage : écoute active et empathie.
- Remplacer l'escalade par la mise en place de relations " adulte-adulte " : canaliser l'agressivité de l'autre.

VI- Gérer son trac pour prendre la parole avec aisance

- Définition et compréhension du trac : les conditionnements et pressions.
- Les alertes automatiques : comprendre et décoder les manifestations du trac.
- Savoir "calmer le jeu" : contrôler son trac.

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques :

- Etudes de cas, débat, exercices, jeux de rôles
- Mise en pratique sur des cas concrets issus de l'environnement des participants

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Outils de positionnement et d'analyse des caractéristiques individuelles

Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

- Evaluation de la progression des participants tout au long de la formation au moyen de mises en situation, travaux pratiques...
- Fiche d'évaluation qualitative de la formation

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Christophe SCHWIRTZ : Formateur spécialisé en communication interpersonnelle depuis 2008

- Consultant-Formateur diplômé de l'Université de Lorraine en 2009 (titre de formateur d'adultes).
- Spécialiste-Expert en : Management opérationnel, Négociation commerciale, Développement personnel, Efficacité professionnelle.
- 20 années d'expérience dans le secteur privé, puis depuis 15 ans en qualité de formateur indépendant.
- Intervient auprès de différents publics : salariés d'entreprises, étudiants en écoles de commerce, demandeurs d'emploi