

Développement Personnel
 Formation Inter-entreprises



Etablir une communication et des relations positives

4 jours
 [28 heures]
 DPCO378

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dpco378.aspx>

OBJECTIF

- A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :
- Oser s'affirmer et/ou l'art d'être "assertif " (c'est-à-dire faire respecter ses droits sans empiéter sur ceux des autres).
 - Augmenter l'efficacité, le "confort" de ses relations de travail et sa maîtrise des situations relationnelles sensibles. Limiter les actions inefficaces.
 - Développer un comportement adapté aux réactions d'agressivité, de passivité, de manipulation...

PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et ses relations professionnelles.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences. Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprié méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la formation

- Écoute active
- P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)
- Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus
- Télévision et caméra
- Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

► Développement Personnel
► Formation Inter-entreprises



Etablir une communication et des relations positives

4 jours
[28 heures]
DPCO378

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dpco378.aspx>

1 Mieux se connaître grâce à un auto-diagnostic

- > Comprendre les limites de nos comportements traditionnels de passivité, d'agressivité ou de manipulation...

2 Réagir aux comportements agressifs, passifs, manipulateurs

- > Identifier les comportements agressifs, passifs, manipulateurs... et développer un comportement adapté,
- > faire face à l'agressivité,
- > comprendre et faire dépasser les comportements passifs,
- > développer l'habileté à déjouer les manipulations.

3 Savoir demander afin d'obtenir

- > Les enjeux de la situation,
- > Connaître les différentes étapes de la méthodologie.

4 Savoir exprimer son désaccord afin d'éviter les "coupes qui débordent"

- > Utiliser le DESC,
- > Jouer cartes sur table pour mieux traiter un problème relationnel,
- > Savoir dire non sans agressivité et en expliquant son refus.

5 Gérer les critiques et les compliments

- > Formuler une critique qui puisse être entendue et "débouche" sur une situation constructive,
- > Recevoir une critique avec confort,
- > Gérer et utiliser les critiques justifiées,
- > Faire face aux critiques injustifiées et aux manipulations,
- > Recevoir et faire des compliments.

6 Savoir négocier et établir des relations coopérantes

- > Connaître les méthodes de négociation gagnant/gagnant,

► Développement Personnel
► Formation Inter-entreprises



Etablir une communication et des relations positives

4 jours
[28 heures]
DPCO378

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dpco378.aspx>

- > Anticiper les conflits inutiles,
- > Trouver des compromis réalistes et des accords profonds.