

Durée : 3 jours / 21 heures

Tarif : 780 € HT par participant

Formation en présentiel – groupe de 4 à 8 personnes

Réf : MGD10



A noter

Une dernière journée éloignée permet d'évaluer l'évolution des stagiaires
Stage en présentiel

Objectifs

- **Etre plus efficace** dans ses relations professionnelles grâce à une meilleure connaissance de soi
- **Renforcer sa confiance en soi** et apprendre à s'affirmer dans des situations professionnelles diverses, dans le respect d'autrui – assertivité
- **Mieux faire face aux comportements négatifs** et aux situations délicates au travail
- **Améliorer sa communication interpersonnelle** pour développer des relations positives avec son entourage professionnel

Public

Toute personne souhaitant une meilleure aisance relationnelle et plus d'affirmation de soi en situation professionnelle

Prérequis

Pas de prérequis spécifique

Formatrice

Consultante spécialisée, 20 ans d'expérience sur différences techniques de communication

Nos sessions 2022

Annecy-le-Vieux

25, 27 janvier et 03 février 2022
11, 12 avril et 05 mai 2022
19, 20 octobre et 8 nov. 2022

Horaires

8h30-12h00 et 13h00 -16h30

Contact

Joëlle BLANC
04 50 64 12 09
jblanc@poleformation74.com

Éléments du Programme

Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres :

Autodiagnostic et analyse des grandes tendances de son comportement : assertivité, agressivité, manipulation, passivité

Travail sur sa propre image en situation professionnelle :

- Perception de ses points faibles et blocages
- Perception de ses points forts et acquisition des techniques d'ancrage

Affirmation de soi dans le cadre professionnel / Assertivité :

Apprendre à demander et à savoir dire OUI et NON

Savoir proposer une idée ou une amélioration

Savoir émettre une critique et / ou en recevoir

Faire face aux comportements difficiles et à l'agressivité par des techniques éprouvées

Principes et mécanismes de la communication interpersonnelle :

Comprendre les règles de base de la communication et de la négociation
Empathie / écoute / questionnement / feed back

Connaître les attitudes qui favorisent ou qui ferment la relation à autrui
Les différents niveaux de communication

Se mettre en phase avec son interlocuteur pour mieux communiquer (capacités d'adaptation)

La gestion des conflits

- Identifier les sources et les manifestations de conflits.
- Utiliser la négociation et le compromis réaliste pour sortir des conflits

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques

alternance d'apports outils et techniques et Mises en situation, jeux de rôle.
Une dernière journée éloignée permet d'évaluer la progression des stagiaires:

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent handicap AFPI.

Evaluation - Validation

Evaluation de fin de stage de type QCM

Attestation de fin de formation

Questionnaire de satisfaction