

### MES DOMAINES DE COMPETENCES

- S'affirmer pleinement et sereinement dans ses relations.
- Favoriser la confiance dans ses échanges.
- S'adapter efficacement à ses interlocuteurs.
- Utiliser le plein potentiel des émotions.
- Renforcer les relations de coopération.
- Faire ses choix et décider plus aisément.
- Débloquer les attitudes rigides, sources de mésentente et d'inefficacité au travail.

### ORGANISATION

- **Durée**  
4 journées – 28 Heures
- **Lieu**  
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**  
Toute personne pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de sa fonction.

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

#### EST-IL FACILE DE COMMUNIQUER ?

- Connaître le schéma d'un échange.
- Contourner les obstacles de la communication.
- Communiquer de façon verbale et non verbale.

#### DEVELOPPER LA CONNAISSANCE DE SOI-MEME ET DES AUTRES

- Reconnaître et comprendre les comportements relationnels.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Choisir ses propres changements de comportements.

#### S'ASSURER D'ETRE BIEN COMPRIS

- Eviter quelques défauts courants.
- Améliorer son expression.
- Améliorer son écoute.
- Savoir communiquer en situation de travail hiérarchique ou non

#### DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

- Développer l'estime de soi.
- Dépasser ses rigidités personnelles.
- Exprimer son ressenti émotionnel.
- Identifier ses besoins et développer sa spontanéité.

#### PRESERVER LA RELATION

- Influence de l'état d'esprit dans le message.
- Adopter une attitude constructive.
- S'affirmer sans agresser.
- Oser dire la vérité aux autres sans crainte ni agressivité.
- Utiliser le "parler vrai".

## NEGOCIER EN INTERNE

- Situations de négociation.
- Argumenter et gérer les objections.
- Quelques tactiques.
- Se placer dans une optique de consensus ferme
- La recherche du gagnant / gagnant
- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.

## GERER LES TENSIONS AU QUOTIDIEN ET DANS SON EQUIPE DE TRAVAIL

- Prévenir les conflits.
- Répondre à l'agressivité.
- Intervenir dans un conflit.

## LA CONCLUSION

- Une conclusion percutante

## MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

**NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant.** Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

## EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quiz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation