

<h1 style="margin: 0;">Développer des relations positives au travail</h1>	
<p><u>Objectifs :</u> Améliorer la qualité des échanges pour mieux coopérer Apprendre à se positionner vis-à-vis des autres Communiquer efficacement avec les personnalités difficiles Résoudre les situations conflictuelles S'affirmer sans provoquer de tension</p>	<p><u>Code :</u> D064 <u>En présentiel :</u> <u>Durée :</u> 2 jours <u>Prix :</u> 990 € HT <u>Lieu :</u> Paris</p>
<p><u>Programme :</u> Apprendre à se positionner dans l'équipe et vis-à-vis de sa hiérarchie</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir les défis à relever par l'équipe ✓ Place du groupe dans son environnement. Objectifs et échéances ✓ Compétences et expériences à partager. Diagnostic relationnel ✓ Identifier son propre rôle dans le groupe. Position officielle et résultats attendus. Image de marque ✓ Se positionner par rapport à sa hiérarchie. Positionner son équipe <p>Établir des relations interpersonnelles productives</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Faire le point sur les différents aspects de sa personnalité ✓ Au moyen d'un test complet d'analyse transactionnelle, savoir dans quelle situation on adopte telle ou telle attitude ✓ Attitude normative, nourricière, rationnelle, spontanée ou soumise. ✓ Mettre en place un système de transactions performant ✓ Repérer l'état relationnel de l'interlocuteur. S'adapter au système de perception des autres ✓ Aider les membres de l'équipe à accéder à son propre système relationnel ✓ Prendre l'habitude de verbaliser sa satisfaction ✓ Élaborer un contrat de relations gagnant-gagnant <p>S'adapter aux personnalités difficiles</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ? <p>Résoudre les situations conflictuelles</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre les mécanismes des conflits ✓ Identifier les différents types de conflits ✓ Repérer les comportements passifs, agressifs ou manipulateurs ✓ Prendre en compte la dimension émotionnelle ✓ Savoir gérer les émotions de ses interlocuteurs ✓ Améliorer sa maîtrise émotionnelle 	<p><u>Liste des dates :</u> 12 au 13 mars 11 au 12 juin 09 au 10 septembre 02 au 03 novembre</p> <p><u>En distanciel :</u> <u>Durée :</u> 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel Prix : 810 € HT</p> <p><u>Liste des dates :</u> Janvier : 06 après-midi, 08 après-midi, 09 après-midi Avril : 07 après-midi, 08 après-midi, 10 après-midi Juillet : 03 après-midi, 07 après-midi, 09 après-midi Octobre : 01 matin, 02 matin Décembre : 04 matin, 08 matin, 10 matin</p> <p><u>Public concerné :</u> Tout collaborateur</p> <p><u>Intervenants :</u> Développement et efficacité personnelle</p> <p><u>Pré-requis :</u> Aucun</p> <p><u>Techniques d'animation :</u> Alternance de théorie et de pratique. Etudes de cas. Exercices individuels et collectifs. Retour d'expériences. Mise en situation. Jeux de rôles. Tests. Entraînements. Vidéos.</p>

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