



Améliorer son efficacité relationnelle en situation professionnelle

Les relations humaines sont complexes, cela se traduit dans le cadre professionnel par des tensions, des souffrances, une baisse de la motivation, et donc une perte d'efficacité au sein des équipes et pour l'entreprise. L'objectif de cette formation est d'acquérir des outils de communication relationnelle, afin de gagner en efficacité dans le cadre professionnel. Il s'agit, in fine, d'améliorer la qualité de vie au travail, de favoriser la coopération, de renforcer l'investissement personnel, et ainsi l'efficacité professionnelle.

Objectifs pédagogiques

- Analyser son contexte relationnel
- S'affirmer de façon franche et directe sans abîmer la relation
- Utiliser l'écoute active pour faciliter l'expression de l'autre et instaurer une confiance réciproque
- Faciliter la verbalisation des émotions
- Détecter les besoins sous-jacents aux problématiques et accompagner la recherche de solutions efficaces
- Résoudre les conflits par la méthode « sans perdant » de Thomas Gordon
- Parler de soi pour favoriser l'inter-connaissance et enrichir la relation
- Prévenir les conflits et valoriser les comportements et actions

Prérequis

- Avoir la motivation pour questionner sa posture et son comportement.

Évaluation


- En amont de la formation, un questionnaire de positionnement permettra d'étudier le projet des participants (maturité, nature, caractéristiques...) afin de permettre à la formatrice d'adapter les contenus aux contextes, besoins et attentes des participant.es.
- La bonne compréhension des apprenant.es est assurée par des évaluations formatives tout au long des modules, via des exercices de mise en pratique basés sur les réalités professionnelles des apprenant.es.
- L'évaluation sommative prendra appui sur la réalisation des exercices réalisés au cours de la formation et sera complétée par un questionnaire.


Public


Tout professionnel vivant des interactions dans son contexte métier, tous secteurs confondus.


Moyens matériels et pédagogiques

- Les modalités pédagogiques reposent sur une alternance entre transmission de notions théoriques et mises en situations pratiques. La formatrice s'appuiera sur une pédagogie immersive et active, basée sur les échanges en groupe et les expériences des apprenant.es ainsi que sur des temps de travail individuels.
- Un carnet de bord, en support papier et/ou .pdf sera remis aux apprenant.e-s dès le début de la formation, utilisable pendant et après la formation.


 24,5 h / 3,5 jours (en groupe)

 950 €

 **La Fontaine Coworking**
108, boulevard du Président Carnot,
47 000 Agen

 **Prochaines sessions**

- Session 1 :
 - les 23, 24, 31 mars journées complètes en présentiel
 - et le 7 avril demi-journée en visio
- Session 2 :
 - les 9, 10, 17 novembre journées complètes en présentiel
 - et le 24 novembre demi-journée en visio

 9h - 17h

 **Céline Malvy**
06 71 13 95 85
contact@lafontaine-coworking.com



Améliorer son efficacité relationnelle en situation professionnelle

Contenus

JOUR 1

Module 1 : Comprendre la relation

- La fenêtre de perception : comprendre l'individualité de chacun
- Définir à qui appartient le problème pour se situer dans la relation
- Apprendre à repérer toutes les situations relationnelles et les outils permettant une communication efficace
- Définir ses objectifs

Module 2 : La confrontation

- Différencier les jugements des comportements
- Utiliser le Message-Je de confrontation de Thomas Gordon pour s'affirmer
- Définir les situations professionnelles que je vis nécessitant l'utilisation du Message-Je
- Mises en situations réelles et fictives

JOUR 2

Module 3 : La relation d'aide

- Connaître les obstacles à la communication
- Appréhender l'écoute active et l'utiliser comme outil de compréhension de l'autre et d'aide efficace, au bon moment
- Les conditions appropriées et les erreurs fréquentes en écoute active
- Les réactions défensives
- Mises en situations réelles et fictives d'écoute active

Module 4 : Résoudre les conflits

- Comprendre ce qu'est un conflit
- Communiquer de façon autoritaire : les effets néfastes du pouvoir
- Les avantages de la résolution de conflits « sans perdant » de Thomas Gordon
- Changer son positionnement en alternant affirmation et écoute
- Mises en situations réelles et fictives

JOUR 3

Module 5 : Se révéler

- Apprendre à se révéler pour mieux se connaître
- Prévenir les conflits
- Encourager l'autre de façon efficace
- Mises en situations réelles et fictives

Module 6 : Appliquer la méthode sans-perdant de Thomas Gordon

- Les 6 étapes de la méthode sans-perdant
- Différencier les besoins des solutions
- Résoudre un conflit de la verbalisation du problème à la solution
- Mises en situations réelles et fictives

Formatrice

Tilda Cassan



Passionnée par les relations humaines depuis toujours, Tilda a pris un virage professionnel à 180° en

2014 après une carrière dans le secteur bancaire.

Elle se consacre depuis à l'amélioration des relations interpersonnelles pour les professionnels et les particuliers.

Facilitatrice animatrice en tiers-lieu, Facilitatrice en codéveloppement professionnel et managérial, Formatrice accréditée Gordon, Coach professionnelle certifiée (Diplôme d'État RNCP niveau 1), elle transmet des outils concrets et efficaces pour communiquer de façon à la fois efficace et juste.

JOUR 4

Module 7 : Analyse de pratique

- Retours sur les expériences sur le terrain
- Comprendre ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné et pourquoi
- Mises en situations à partir des problématiques de terrain