

Public

Tout public

Prérequis

1 RDV de préparation avec les RH pour les situations de conflit
Avoir rempli l'égoigramme

Durée

2 Jours sur demande une 3^{ème} journée peut-être prévue

Prix

1800 € ht soit 2160€TTC inter
2916,67 € ht 3500€ TTC pour 2 jours

Calendrier

En fonction de vos besoins

Formatrice et

Personne à contacter :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

Lieu : à définir

Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

- ✓ Analyse transactionnel Niveau 101 et 202
- ✓ TOB 1 et 2
- ✓ Certifié STRONG
- ✓ Certifiée MBTI
- ✓ Certifiée ICF ACC
- ✓ Certifiée ANC approche neucognitive et comportementale
- ✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution
- ✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho
- ✓ Team Alchemy
- ✓ DESS IAE de Nice
- ✓ Master EGCI Paris

HELENE SEJOURNE

282 Chemin du Val Martin
06560 Valbonne
www.helenesejourne.fr

Communication interpersonnelle et gestion de conflits

Cette formation vous aidera à mieux connaître vos modes de fonctionnement dans la relation à l'autre et à améliorer votre relation avec les autres. Il vous permettra de comprendre les réactions sous stress de vos interlocuteurs et vous donnera des clés pour résoudre les conflits de manière efficace et constructive.

Objectif de la formation :

- Comprendre les enjeux et les mécanismes de la communication interpersonnelle
- Clarifier ce qui se passe chez soi
- Gagner en assertivité pour aller vers une communication efficace
- Désamorcer les conflits afin de pouvoir communiquer efficacement

Programme de formation

Matin J1

Recueil des attentes

- Faire connaissance
- Être au clair sur le contenu de la formation

Rappel des notions fondamentales de la communication

- Dire n'est pas communiquer.
- Les mécanismes de la communication.
- La communication un jeu à deux.

Exercice

Introspection sur la communication

Mieux me connaître pour mieux communiquer

- Introduction l'analyse transactionnelle
- Les dominantes de la personnalité : le modèle des « états du moi »
- Repérer les états du moi de son interlocuteur
- Développer une posture d'ouverture grâce aux états du moi positifs

Exercice

Réflexion individuel et en groupe sur ses propres mécanismes,

Après midi J1

Comprendre ce qui se joue dans la relation

- Les transactions au service d'une meilleure communication.
- Faire avancer les problèmes.
- Comprendre ce qui se passe pour soi dans les relations

Exercice

Autodiagnostic : "l'égogramme" un fichier Excel est envoyé 8 jours avant la formation pour que les personnes le remplissent,

Matin J2

Résoudre les situations conflictuelles

- Comprendre les mécanismes du conflit
- Apprendre à sortir du conflit avec les positions de vie
- Réagir avec assertivité avec l'OSBD et le DESC
- Les règles pour désamorcer les conflits

N° de déclaration d'existence:
93.06.07480.06

SAS capital 5000€
Siret 804 263 986 00015
RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263
986 enregistré sous le n°
93.06.07480.06 auprès du préfet de
région

Exercice

Réflexion sur le conflit et ses interprétations
Autodiagnostic son style dans le conflit
Autodiagnostic les positions de vie.

Après midi J2

Gagner en assertivité et renforcer la bienveillance dans la relation

- Développer la qualité de présence et travailler son écoute active
- Maîtriser l'écoute empathique pour clarifier ses messages et mieux comprendre ceux de ses interlocuteurs.
- Transformer la critique de l'autre contre soi comme une opportunité de dialogue

Exercice

Jeux de rôles : entraînement pratiquer l'empathie et développer la confiance

Plan de développement personnel

- Définir ses objectifs d'amélioration.
- Définir et formaliser les actions à mettre en œuvre.
- Poser des jalons en termes de temps et s'engager sur des délais.

Les points forts:

- ▶ Mises en pratiques sur des situations vécu en entreprise
- ▶ Plusieurs auto diagnostique pour mieux se connaître
- ▶ Un suivi possible
- ▶ La formatrice est certifiée Analyse transactionnelle, approche neurocognitive et comportemental et MBTI. Elle apporte une vision pragmatique de la communication et de la gestion de conflit, base sur de 20 ans d'expérience en entreprise.

Evaluation

A chaud :

Questionnaire d'évaluation des connaissances

A froid

Suivi post formation échange avec le formateur sur les techniques mises en place

Évaluation

4,75/5

Valérie : Que des plus: La bienveillance du groupe/la qualité de la formation/ la clarté des concepts