

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Durée : 2 jours – 14 heures

Public : Dirigeant, Manager, Cadre

Prérequis : Pas de prérequis

OBJECTIFS :

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication,
- Comprendre comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation,
- Être capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation,
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement.

CONTENU PÉDAGOGIQUE :

Journée 1-matin

- Les 3 états du Moi (Parent, Adulte, Enfant),
- Votre personnalité P.A.E. : l'égogramme,

Journée 1 – après-midi

- Les différentes transactions et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...),
- Les positions de vie ou comment bâtir des relations gagnant - gagnant,

Journée 2- matin

- La structuration du temps,
- Les jeux psychologiques : identifier ses jeux préférés et son rôle de prédilection ainsi que leurs conséquences sur la relation,

Journée 2 – après-midi

- Les signes de reconnaissance : savoir faire des critiques constructives et des félicitations, savoir aussi les recevoir.
- Mise en application dans l'équipe
 - préparer et réaliser un entretien
 - déléguer et mettre en place le mode de contrôle approprié
 - gestion des conflits

PÉDAGOGIE :

Une **pédagogie apprenante et participative** : mise en situation, entraînement, auto-diagnostic, identification de ses atouts et de ses axes de progrès, **analyse de la pratique** : partir d'expériences et de situations réelles des participants pour leur apporter des réponses sur-mesure et opportunes, des **apports théoriques** et des **outils pratiques**.

INTERVENANTE

Sylvie GERBAULT Consultante RH et Formatrice depuis plus de 30 ans dans les domaines de la communication, du management, en libéral depuis les années 90, formée aux outils systémiques de communication (PNL, AT)

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.