

DEVELOPPEZ VOTRE INTELLIGENCE RELATIONNELLE ET VOTRE LEADERSHIP

Cette formation est à destination des managers, cadres et dirigeants d'entreprise.
Le pré-requis : avoir une expérience significative de management d'équipe ou de projet.

MODALITES PRATIQUES

- 10 demi journées sur 10 mois (10x3.5h soit 35h)
- 8 participants
- 2 formateurs
- avec le même groupe en format inter-entreprises

Reportez-vous à la fiche « calendrier et tarifs » pour connaître les dates proposées.

SESSION INTRA

Cette formation est aussi proposée en intra-entreprise, en 5 journées ou 10 demi-journées.
Vous pouvez nous contacter pour l'élaboration d'un devis.

COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

- Augmenter sa capacité de **prise de recul**
- Développer sa qualité d'écoute
- **Limiter la pression** pour gagner en performance
- Améliorer l'impact de sa communication pour être entendu
- Développer ses **capacités d'adaptation** face à l'autre
- Prévenir et anticiper les conflits par une meilleure compréhension de leurs mécanismes
- Développer une **attitude assertive** au sein d'une équipe de travail
- Développer son aisance orale et sa communication de leader

PEDAGOGIE

Les concepts présentés sont rendus **opérationnels** par des mises en pratique au sein du groupe.
Nous nous appuyons sur les vécus des participants, qui s'enrichissent au fil des intersessions dans leur contexte professionnel. La réussite de cette formation passe par l'implication des participants qui bénéficient d'un **accompagnement individualisé** assuré par les deux formateurs.



76 rue Mazonod - 69003 Lyon
Anne +33 6 84 09 90 21 - Alexis +33 6 02 36 79 63
contact@cofluence.fr - www.cofluence.fr

CONTENU ET OBJECTIFS

○ **Savoir réagir face à ses émotions et à celles des autres**

- S'initier à la prise de conscience de son mode de communication non verbal
- Acquérir de la théorie sur la gestion des émotions
- Savoir détecter, qualifier et canaliser ses émotions
- Appréhender des outils qui aident à ramener de la sérénité dans une situation à fort enjeu

○ **Faire passer des messages difficiles**

- Savoir reformuler, se synchroniser et se mettre en posture d'écoute active
- Distinguer précisément les faits, des opinions et des sentiments
- Mettre en pratique la méthodologie de la Communication Non Violente en situation relationnelle difficile
- Utiliser l'ancrage pour limiter le stress

○ **Etre en relation avec l'autre**

- Prendre conscience de sa manière d'être au cours d'une expérience de contact grâce à l'awareness et à la consciousness
- Connaître le cycle du contact : pré-contact, plein-contact et post-contact
- Prendre conscience de ses propres modalités de contact : projection, déflexion, réflexion, introjection, confluence et égotisme
- Utiliser un mode d'adaptation au contact approprié à la situation, pour faire passer ses messages à son interlocuteur

○ **Assumer les conflits et sa posture d'autorité**

- Identifier les conflits inefficaces
- Réguler et sortir des conflits dans son rôle de manager
- Maîtriser le moment et l'intensité de son intervention dans une situation difficile
- Acquérir des points de repères sur l'autorité et l'autoritarisme
- Anticiper la réaction des autres face à son comportement
- Oser être assertif, assumer son leadership

○ **Oser s'affirmer dans sa communication orale**

- Savoir se positionner dans sa communication et occuper l'espace
- Développer son aisance orale, sa communication de leader
- Apprendre à se montrer et à prendre des risques