

Formation

*Mieux se connaître pour savoir se positionner
et gérer les situations difficiles*

Objectifs

- Mieux comprendre sa personnalité et celle de ses interlocuteurs
- Identifier les différents types d'échanges et leurs effets sur soi et ses interlocuteurs
- Repérer les jeux psychologiques pour les éviter ou en sortir

Public concerné

Toute personne amenée à animer des réunions, à conduire des entretiens, à prévenir ou gérer des conflits.

Nombre de participants

Dix participants au maximum.

Méthode pédagogique

Alternance entre apports théoriques et exercices sur la base de situations vécues par les participants. Interactivité. Echanges.

Les plus : utilisation de l'Analyse Transactionnelle et de la Programmation Neuro-Linguistique.

Evaluation

Fiche d'évaluation remplie par les participants à la fin de la formation.

Prérequis

Aucun.

Programme Jour 1		
<ul style="list-style-type: none"> • Etablir un diagnostic de sa personnalité <ul style="list-style-type: none"> - Auto-évaluation - Points forts - Axes d'amélioration • Mieux comprendre sa personnalité <ul style="list-style-type: none"> - L'Enfant - Le Parent - L'Adulte • Identifier les différents types d'échanges et leurs effets sur soi et ses interlocuteurs <ul style="list-style-type: none"> - La structuration du temps - Les transactions parallèles - Les transactions croisées - Les transactions cachées 	<ul style="list-style-type: none"> • Repérer les jeux psychologiques pour les éviter ou en sortir <ul style="list-style-type: none"> - Le déroulé des jeux psychologiques - Le Triangle Dramatique : Victime, Sauveur, Persécuteur - Les jeux psychologiques les plus joués • Savoir féliciter, encourager son interlocuteur <ul style="list-style-type: none"> - Les signes de reconnaissance - Les fonctions d'un signe de reconnaissance - Les qualités d'un signe de reconnaissance 	
<p>Durée : 1 jour Date : à déterminer 8h30-12h00 / 13h30-17h00</p>	<p>Lieu A déterminer</p>	<p>Tarif forfaitaire /jour Nous consulter</p>

Programme Jour 2

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• L'assertivité<ul style="list-style-type: none">- Définition- Origine- Exemple historique• Evaluer sa relation à soi et aux autres<ul style="list-style-type: none">- Auto-diagnostic d'assertivité- Les conduites inefficaces- Les stratégies de réussite• Analyser ses stratégies d'échec et de réussite<ul style="list-style-type: none">- Le socle des croyances- Les états émotionnels- Les différents comportements- Les principaux types de conflits | <ul style="list-style-type: none">• Savoir se positionner et gérer les comportements déstabilisants<ul style="list-style-type: none">- La méthode ORBS pour éviter le conflit ou en sortir- L'écoute active- La synchronisation verbale et corporelle- Le questionnement avec la boussole du langage• Mettre en oeuvre son plan d'action personnel<ul style="list-style-type: none">- Identifier et fixer ses objectifs d'amélioration |
|--|--|

Durée : 1 jour

Date : à déterminer
8h30-12h00 / 13h30-17h00

Lieu

A déterminer

Tarif forfaitaire /jour

Nous consulter