

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Développer des relations non hiérarchiques constructives – (2 j)

Durée : 14heures (2 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Être constructif dans les relations transverses
- Faire le point sur son mode de communication
- Transmettre et partager ses objectifs
- Communiquer avec assertivité
- Faire face aux situations conflictuelles

Contenu de la formation

1) Communiquer de façon constructive

- Emetteur/récepteur : se centrer en tant que responsable de la qualité de la communication.
- Faire le point sur son mode de communication.
- Les attitudes de la communication d'influence.
- Convaincre par des techniques d'argumentation.
- Utiliser les outils : écoute active, reformulation, questionnement, parler positif, présent et futur.

2) Définir et être porteur de ses objectifs

- Clarifier les messages et les objectifs à atteindre.
- Savoir formuler un objectif SMART.
- Etablir un plan d'action.
- Se préparer à transmettre et à partager ses objectifs.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

- Anticiper les freins à la réalisation des objectifs.

3) Mieux se connaître pour être plus efficace

- Prendre conscience de ses points forts.
- Faire le point sur son schéma relationnel.
- Maîtriser son impact et son image de marque.
- Développer la confiance en soi pour inspirer confiance. - Cultiver la pensée positive.
- Gérer les signes de considération.

4) Développer la confiance relationnelle

- Comprendre les attitudes à éviter dans les relations non hiérarchiques.
- Reconnaître les comportements passif, agressif et manipulateur.
- Adopter des attitudes authentiques.
- Prendre une place constructive au cœur des enjeux.

5) Chercher l'équilibre gagnant

- La posture gagnant-gagnant. L'art du juste équilibre. - Différencier intention et manifestation.
- Les positions de vie.
- S'affirmer avec assertivité.

6) Être force de proposition en toutes situations

- Construire des relations gagnantes même dans les situations conflictuelles. Savoir dire non.
- Savoir différencier confrontation et conflit.
- Traiter les objections efficacement.
- Utiliser à bon escient la technique du disque rayé.
- Apprivoiser les émotions par la communication non violente.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires