

S’AFFIRMER ET FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES

**2 journées /
14 Heures**

Description brève des objectifs

- Gérer un désaccord.
- S’affirmer en adoptant les bons comportements.
- Faire face aux comportements gênants des autres.
- Sortir des tensions

Public concerné

Dirigeant, Chef de Projet et Manager d’équipe amené à rencontrer des tensions et souhaitant s’affirmer davantage.

Prérequis

NA

Moyens pédagogiques

Conseils et outils personnalisés. Travail à partir des situations vécues dans l’entreprise.

Moyens administratifs

Feuille d’émargement du stagiaire / Feuille d’appréciation de la formation

Programme

A. Connaître et développer son style relationnel en situation de tension.

Analyser ses comportements.
Repérer les dangers de certaines situations.
Soulever les différences et faire face aux situations difficiles.

B. Identifier et maîtriser les comportements « nuisifs ».

Connaître les comportements et leurs conséquences.
Réagir face à ces comportements.

C. Les conséquences générées

S’intéresser au système
Que se passe-t-il au niveau de mon interlocuteur ?
Quels sont les éléments qui engendrent naturellement les conséquences ?
(sur ce point, nous travaillons à partir de l’approche systémique)

D. Adopter le bon langage pour s’affirmer dans des situations difficiles

Repérer les faits marquants, identifier ses émotions qui peuvent générer des réactions.
Apprendre à formuler une demande et susciter un langage direct de son public.
Utiliser les méthodes adaptées pour gérer les tensions (sur ce point, nous travaillerons à partir des méthodes de communication non violente)

E. Faire face, « s’asseoir ».

Connaître les causes du problème.
Ecouter, reformuler, être écouté.
Dire les choses.
Analyser, relativiser, solutionner (du conflit à la cause du conflit)

Nombre de participants

Se référer à la convention de formation

Document formalisant la fin de formation

Attestation de formation

Evaluation

L’évaluation des acquisitions des compétences des stagiaires est réalisée en continue.

Formateur(s)

Un partenaire CQS

Prix

Voir dans la convention de formation.

(*) Pas de TVA applicable aux journées de formation Programme établi par la société CQS. Marlène Renaud, responsable pédagogique.