

OBJECTIFS

- Gérer des situations relationnelles difficiles

Public :
4 - 6 pers

Pré requis :
NA

Tarif :
1 700 € HT par
personne

Durée :
3 jours en groupe à Dijon

CONTENU PEDAGOGIQUE

Comprendre la relation

- Les bases de la relation
- Les logiques de compréhension
- Les interprétations
- Les mécanismes émotionnels
- Les émotions dans le processus relationnel

Les attitudes et les aptitudes

- Les mécanismes attaque défense
- Différencier comprendre et convaincre
- Différencier comprendre et perdre la face

Etre acteur de l'efficacité collective

- Les conflits
- Définitions
- Repérer les mécanismes lors d'un conflit

Les relations conflictuelles

- Les comportements générateurs de conflits
- Repérer ses points forts et les points à améliorer

La communication au service d'une relation professionnelle

- Etre autoritaire et/ou avoir de l'autorité
- Les effets de levier au service d'un plan d'action

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques, exercices pratiques et mises en situation, auto diagnostic et apport méthodologique pour un plan de progrès personnel

Modalités d'inscription

contact@formation-cfr.fr - 03 80 28 01 68
Adresse : 3 allée André Bourland, 21000 Dijon



Des formations « sur mesure » conçues à votre demande
Co-animation pour une double écoute