

Formation : Se connaître pour bien interagir

Dernière mise à jour : 03/05/2023

Durée et horaires : 2 jours de 9h00 à 12h30 et 14h00 à 17h30

Objectifs :

L'objectif de cette action de formation est de mieux se connaître pour développer des relations constructives. Les objectifs sont les suivants :

- Savoir ajuster sa posture relationnelle aux différents contextes et interlocuteurs
- Développer ses qualités d'écoute active dans la communication interpersonnelle
- Savoir gérer les conflits au quotidien
- Mieux se connaître professionnellement et personnellement
- Gagner en confiance et en autonomie dans la gestion de ses émotions
- Améliorer ses performances et acquérir plus d'efficacité dans les challenges à venir

A l'issue de la formation vous serez en mesure de :

- Faire évoluer sa posture relationnelle vers plus de fluidité et d'efficacité
- Acquérir de la lucidité sur soi : identité et personnalité, compétences professionnelles et relationnelles
- Acquérir une meilleure connaissance de son mode opératoire identitaire et ainsi de gagner en efficacité dans sa pratique professionnelle
- Avoir plus confiance en soi et pouvoir s'appuyer sur ses stratégies de réussite
- Sortir de ses représentations et s'entraîner à une autre logique relationnelle
- Mieux gérer les conflits en développant sa capacité à interagir de façon adaptée avec les autres

Délai d'accès – Dates et lieu :

- Reprise des journées de formation pour BCI&CO en mai 2023.
- Les dates pour cette formation peuvent être fixées sur demande et permettront d'évaluer et tenir compte des délais d'accès.
- Lieu : Paris 12^e ou villes en province.

Publics visés :

- Tout professionnel souhaitant mieux se connaître dans son rôle de professionnel et développer des relations constructives au travail et dans son quotidien.

Pré requis :

- Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Modalités d'évaluation :

- Une évaluation préalable à l'inscription sera réalisée à l'aide d'un questionnaire.
- Evaluation des acquis tout au long de la formation et par un questionnaire en fin de formation, sanctionnée par une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques.
- Cette attestation sera délivrée à chaque apprenant à l'issue de la formation.

Méthodes pédagogiques :

Par une méthode pédagogique simple, rigoureuse et interactive, l'intervenant assure par une

Méthode pédagogique simple, rigoureuse et interactive un accompagnement apprenant :

L'action de l'intervenant est centrée sur la personne :

- Il aide la personne à prendre conscience d'elle-même, de son identité, de son mode opératoire spécifique,
- Il soutient un changement de posture : plus agile, efficace et constructive,
- Il encourage la personne dans l'utilisation de ses ressources et l'exploration de ses capacités, pour lui permettre de gagner en confiance et de s'ajuster intelligemment aux situations au lieu de les subir,
- Il aide la personne à définir les actions qu'elle doit engager afin d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.

L'intervenant propose une pédagogie active :

- Une interactivité continue et un transfert d'expérience, de savoir-faire, adapté au profil et au besoin de l'apprenant,
- Des apports conceptuels et des références théoriques sur les thèmes exposés ci-après, replacés systématiquement dans le contexte professionnel,
- Des expérimentations, mises en situation et des cas d'étude, visant une appropriation des concepts,
- Des supports de formation variés, un rythme et une posture favorisant l'apprentissage.

Dispositif mis en place :

- Groupe limité à 8 personnes
- Cette formation est conçue pour être réalisée selon un format en présentiel
- Pour un format en blended-learning ou à distance : nous contacter
- Possibilité d'un jour supplémentaire de retour sur expérience : nous contacter

Tarifs 2023 :

- Tarif journalier : individuel : 500€ HT, entreprise : 750 HT
- Possibilité de tarif de groupe : nous consulter
- Pour une demande de prise en charge : nous consulter



Accueil de personnes en situation de handicap possible :

- Pour les personnes à mobilité réduite : nous pouvons vous accueillir à condition d'être informés suffisamment à l'avance pour réserver une salle adaptée
- Pour les autres familles de handicap : nous vous invitons à nous signaler la spécificité du handicap afin que nous puissions apporter une réponse adaptée en lien avec notre réseau de partenaires

Taux de satisfaction des stagiaires :

Score réalisé sur les formations BCI&CO

- Note globale 4,8/5
- Compétences pédagogiques : 95% Très satisfaits, 5% satisfaits
- Compétences techniques : 96% Très satisfaits, 4% satisfaits
- Organisation générale : 92% Très satisfaits, 8% satisfaits
- Utilité pour l'activité : 96% Très satisfaits, 4% satisfaits

Contact :

Pour toute information concernant cette prestation, contactez :

- Bruno CASSIANI-INGONI :
Email : bcassiani@bci-coaching.com
Téléphone : 06 70 35 26 48
<https://www.linkedin.com/>

Programme de la formation : (2 jours - Horaires : 9h00-12h30 et 14h-17h30)

- **Les fondamentaux de la communication interpersonnelle**
-Les impasses de la relation, l'écoute active, le questionnement et le feed-back
Communication verbale et non verbale
- **Être en relation**
-Le cycle et les modalités de contact, les positions dans la relation
-Construire des relations d'interdépendance et de coopération
Diagnostiquer ses compétences relationnelles :
Compétence cognitive : Ecoute et Communication
Compétence affective/émotionnelle : Estime de soi et Gestion des émotions
Compétence comportementale : Assertivité et Coopération
- **Les types de personnalité**
-Les types de personnalité, préférences et comportements associés
-Les traits caractéristiques : spécificités, principaux atouts, faiblesses potentielles et chemin de développement
-Modes d'apprentissage et mode de communication
Connaître son type de personnalité. Identifier son mode de communication.

BCI & CO

Téléphone +33 (0)6 70 35 26 48

37, ter rue Saint Germain 94120 Fontenay-sous-Bois

SARL au capital de 5000,00 Euros – Siret : 751 161 290 00018 – Formation : 11 94 08 25894

Gestion des conflits au quotidien

- Conflit vs confrontation, faire face aux attitudes génératrices de conflits : Le triangle SPV
 - Faire face aux jeux de pouvoir, à la manipulation, au mécontentement, à l'opposition
 - Acquérir une vision systémique et repérer les sources du conflit
 - La communication non violente – CNV, Adopter une posture relationnelle efficace : la méthode DESC,
 - S'entraîner à la posture de confrontation constructive
- Comprendre ses comportements face au conflit et son rapport à la confrontation*

- **Gestion du stress et des émotions**

- Les « stressseurs », signaux d'alerte, stress fléau et stress énergie
 - Gestion du stress, gestion des émotions, mise en œuvre de stratégies de réussite
- Comprendre et évaluer ses modes de fonctionnement face au stress*
Passer du stress fléau au stress énergie

- **Gagner en confiance et en efficacité**

- Les fondamentaux de la confiance, image de soi, estime de soi.
 - Identité personnelle et professionnelle
 - Le mode opératoire identitaire et les étapes de sa mise en œuvre.
 - Les facteurs et les leviers de la motivation
 - Apprendre à s'ajuster de façon créative face aux changements et nouveaux challenges
- Identifier son mode opératoire identitaire et ses leviers de motivation*
S'affirmer dans ses relations professionnelles avec exigence et bienveillance