

- *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*

**2**

Prix : 1400€ / HT

**OUTILS PÉDAGOGIQUES****MODALITÉS D'ÉVALUATION****MODALITÉS DE FINANCEMENT****MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS****OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES****ACCESSIBILITÉ****LES POINTS FORTS DE LA FORMATION****PRÉ-REQUIS**

- aucun

**MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS****ATTESTATION OBTENUE****EFFECTIF DE LA FORMATION****CERTIFICATION****MODALITÉ PÉDAGOGIQUE**

Cours dispensé en mode présentiel avec une alternance d'apports théoriques et méthodologiques, et de mises en situations pratiques

**PROCHAINES SESSIONS****PROGRAMMES DE DÉVELOPPER DES RELATIONS NON HIÉRARCHIQUES CONSTRUCTIVES****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.

**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.
- Anticiper les freins à la réalisation des objectifs.

**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.

**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 coeur des enjeux.

**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.

**Etre 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.