

## Pour qui ?

Toute personne qui souhaite améliorer sa communication avec son entourage professionnel et/ou personnel.

**Pas de pré-requis**

## Au programme



**Différencier le contenu de la relation**

1. S'ajuster et s'adapter à son interlocuteur
2. Ecouter pour mieux traiter l'information.



**Mieux comprendre vos interlocuteurs**

1. L'art du questionnement et de la reformulation.
2. Présenter ses idées avec souplesse par le recadrage



**Favoriser et améliorer vos échanges**

1. Savoir appréhender la position de l'autre : la position de perception
2. A partir de situations concrètes, expérimenter et améliorer la qualité de vos échanges.

## Modalités

2 jours : particulier 350,00 € TTC

Entreprise : 700,00 € H.T

Repas à la charge des participants

## Objectifs

Développer son aisance relationnelle

S'adapter à ses interlocuteurs



Faire preuve de flexibilité dans ses échanges

Améliorer ses échanges avec ses interlocuteurs habituels

## Dates

**Dates à Paris pour le 1er semestre 2015**

Semaine : 22-23 janvier / 05-06 février / 18-19 février / 10-11 mars / 02-03 avril / 16-17 avril / 12-13 mai / 28-29 mai / 16-17 juin / 02-03 juillet / 16-17 juillet

Week-end : 14-15 février / 07-08 mars / 21-22 mars / 04-05 juillet

## Pour qui ?

Toute personne qui souhaite améliorer sa communication en situation de conflits, avec son entourage professionnel et personnel

**Pas de pré-requis**

## Au programme

### Appréhender le conflit

1. Désaccord, tension ou conflit ?
2. Contenu et relation, les deux dimensions dans la communication
3. Les différentes sources de conflit

## Modalités

2 jours : particulier 500,00 € TTC  
Entreprise : 700,00 € H.T

Repas à la charge des participants

## Objectifs

Identifier la différence entre le désaccord et le conflit

Repérer les différentes sources de conflit



Mobiliser ses ressources internes en situation conflictuelle

Utiliser des outils pour mieux faire face aux conflits

### Adopter le comportement adéquat

1. Observer et comprendre les stratégies et les enjeux
2. Identifier les interactions entre les personnes concernées
3. Changer sa posture et son comportement pour apaiser le conflit

### Des outils pour mieux faire face aux conflits

1. Instaurer un climat de confiance
2. Rester objectif et factuel face à votre interlocuteur

## Dates

**Dates à Paris pour le 1er semestre 2015**

Semaine : 29-30 janvier / 12-13 février / 24-25 février / 14-25 mars / 09-10 avril / 21-22 avril / 21-22 mai / 09-10 juin / 09-10 juillet / 21-22 juillet

Week-end : 11-12 avril

## Pour qui ?

Toute personne qui souhaite s'accorder le temps d'une journée pour se former

**Pas de pré-requis**

## Au programme



### Autour du management de son équipe

1. Permettre à votre interlocuteur d'exprimer tout son plein potentiel
2. Clarifier un objectif



### Adopter le comportement adéquat

1. Se motiver pour atteindre son objectif
2. Se débarrasser de ses croyances limitantes
3. Découvrir comment vous prenez vos décisions
4. Gérer son stress par la respiration



### Autour de la gestion de conflit ou de situation difficile

1. Expérimenter la position de l'autre pour gérer une situation difficile
2. S'accorder sur le point de désaccord pour comprendre l'origine d'un conflit

## Modalités

Particuliers 150,00 € TTC

Entreprises 300,00 € H.T

Demandeurs d'emploi 90,00€ TTC

Etudiants < 25 ans 80,00€ TTC

Repas à la charge des participants

## Dates

**Dates à Paris pour le 1er semestre 2015**

**Formation thématique N°7 : 20/03 - 24/04 – 27/05 – 25/06**

Pour recevoir le calendrier de ces formations thématiques d'une journée, nous téléphoner au 01 44 64 73 83 ou par courriel : [contact@synergic.fr](mailto:contact@synergic.fr)

# Autour du management de son équipe

## 1. Permettre à votre interlocuteur d'exprimer tout son plein potentiel

L'individu possède en lui-même des ressources considérables pour se comprendre, se percevoir différemment, changer ses attitudes fondamentales et son comportement vis-à-vis de lui-même et vis-à-vis des autres. Mais seul un climat de totale confiance peut lui permettre d'accéder à ses ressources. Trois conditions permettent d'instaurer ce climat : l'authenticité, le regard positif inconditionnel, la compréhension empathique.

## 2. Clarifier un objectif

Clarifier un objectif, c'est se poser une série de questions pour vérifier qu'il est concret, positif, réalisable dans le temps et respectueux de son environnement personnel et de celui de ses proches.

# Autour du développement de ses compétences personnelles

## 1. Se motiver pour atteindre son objectif

Mon objectif est clair, précis et réalisable et pourtant je ne parviens toujours pas à l'atteindre ou à m'en rapprocher. Comment faire pour relancer ma motivation et me permettre d'atteindre enfin mon objectif ?

## 2. Se débarrasser de ses croyances limitantes

«Ma collègue n'est pas très fiable quand je lui demande de m'aider » ; «J'ai récupéré une équipe difficile et je ne vais jamais pouvoir atteindre mes objectifs » ; «Je suis un(e) bon(ne) gestionnaire mais je ne serai jamais un(e) bon(ne) commercial(e) » ;

«J'ai toujours travaillé en solo, je ne crois pas que je saurai être un bon manager» ; «Mes enfants devraient mieux m'obéir » ... Et si ce n'était pas le monde autour de nous qui était injuste mais nous, qui voulons croire qu'il en est ainsi ? Par une démarche simple et puissante de questionnement, nous pouvons interroger nos pensées et, en nous confrontant à la réalité telle qu'elle est, retrouver une plus grande liberté.

## 3. Découvrir comment vous prenez vos décisions

Vous devez choisir un nouveau prestataire parmi plusieurs. Vous décidez tout(e) seul(e) ? Vous demandez l'avis d'une ou de plusieurs personnes ? Vous préférez les décisions collégiales ? ; Dans un magasin, vous essayez un vêtement. En sortant de la cabine, vous vous regardez dans le miroir. S'approche alors le/la vendeur (se). La prise de décision d'acheter le vêtement vient uniquement de vous ou bien vous tenez compte de ce que vous dit la personne à vos côtés (vendeur, copine, autre client ...) ? A partir d'exemples concrets, découvrez comment vous prenez généralement vos décisions et apprenez à modifier votre stratégie lorsque vos prises de décisions sont inefficaces.

## 4. Gérer son stress par la respiration

La plupart d'entre nous respirons sans y penser, comme une évidence. Pourtant la respiration est au coeur de notre vie. Dès que l'on respire mal, c'est tout l'organisme qui s'encrasse, entraînant de la fatigue et un moral en berne. Trait d'union entre le corps et l'esprit, la respiration remplit certes des fonctions organiques, mais peut également trahir nos émotions. Bien respirer est donc le moyen le plus simple et le plus naturel de gérer nos émotions et d'apaiser rapidement corps et esprit.

# Autour de la gestion de conflit ou de situation difficile ...

## 1. Expérimenter la position de l'autre pour gérer une situation difficile

Pour prendre du recul sur une situation relationnelle, pour enrichir la compréhension d'un système humain, il est indispensable d'élargir sa perception de la situation. Si nous avons l'habitude d'occuper la position du « Je », nous avons parfois bien plus de difficultés à prendre celle de l'autre (« Tu » ou « Vous »). Or, on apprend aussi beaucoup dans cette position.

## 2. S'accorder sur le point de désaccord pour comprendre l'origine d'un conflit

Il y a souvent une idée préconçue vis-à-vis du conflit, celle de penser qu'il faut coûte que coûte trouver une solution pour en sortir. Or avant de parler de solution(s), il faut se mettre d'accord sur quels points les deux personnes ou parties en présence ne sont pas d'accord. Pour y parvenir, il faut accepter des étapes qui permettent d'identifier factuellement la situation de départ, ensuite, de vérifier et de valider les intérêts, les ressentis des deux personnes ainsi que des représentations qu'elles se font de la situation. Tomber d'accord sur le désaccord devient alors possible et il devient envisageable de commencer à discuter des solutions pour sortir du conflit.