

Méthodologie et efficacité professionnelles : niveau Praticien

Objectifs

- Établir et maintenir une relation claire et efficace en entretien
- Créer la synergie avec vos interlocuteurs pour mieux collaborer.
- Préserver la relation humaine et le gagnant-gagnant en cas de conflit
- Modifier la perception d'une situation problématique : le recadrage
- Structurer et organiser une négociation
- Atteindre vos objectifs tout en restant souple et créatif sur la forme et la méthode.
- Augmenter vos marges de manœuvre.
- Tirer pleinement parti de votre potentiel personnel de négociateur pour :
 - développer un relationnel permettant de mieux convaincre vos interlocuteurs ;
 - jouer sur les différents registres de communication ;
 - exercer toute votre influence ;
 - réagir dans des situations délicates

Se préparer à une négociation difficile

Gérer des situations tendues

Contenu, déroulement des séquences

- Apporter une attention particulière sur la précision du langage dans tous les échanges avec les parties prenantes.
- Déjouer les imprécisions porteuses de futures déconvenues et conflits en projet :
 - identifier le cadre de référence de son interlocuteur ;
 - faire apparaître l'intention positive ;
 - trouver un autre regard de la situation qui satisfasse toujours l'intention de départ ;
 - appliquer le recadrage de sens ou le recadrage de contexte.
- Considérer toutes les situations de face-à-face comme des instants privilégiés de construction du résultat du projet :
 - Contrer les techniques de manipulation.
 - Utilisation des ruptures en négociation.
 - Désamorçage de l'agressivité.
- l'importance du relationnel dans la conduite de votre activité ;
 - Rechercher des éléments factuels.
 - Développer son écoute active.

Utiliser des techniques empruntées à la PNL ou à l'analyse transactionnelle

Reconnaître ce qui déclenche les différents types de relations négatives.

Déterminer une stratégie pour sortir des conflits.

Élaborer des solutions pour éviter des petits conflits.

Anticiper via des signes avant-coureurs.

Programme de Formation Professionnelle

Informations pratiques

- Lieu : Golf de la Freslonnière 35650 Le Rheu
- 10 jours
- 70 heures.

Notre pédagogie :

- - Nous utilisons entre autre les outils de la PNL, de l'analyse transactionnelle, de la CNV, de la communication Ericksonienne
- - 70 % d'apports théoriques et 30 % d'expérimentations, travaux en sous groupe, mises en situation, jeux de rôles, vidéos...

Chaque objectif de ce programme fera l'objet d'une évaluation écrite en fin de formation.

Votre Animateur :

Daniel MOREL, Cadre dans l'industrie agroalimentaire, directeur de structure sociale, gérant et formateur, Enseignant certifié en PNL, formé à la « Méthode ESPERE »(Jacques Salomé), la communication non violente, l'Ennéagramme. Spécialiste de l'apprentissage. Il utilise les techniques les plus en pointe pour lever les résistances et faciliter l'intégration et la mise en application de nouvelles compétences. Formateur en communication, relations humaines. Il collabore avec la Faculté des métiers de Rennes, les chambres d'agriculture, le CHU Rennes, Clinique St Yves, le Ministère de la Défense, la CAF, France Télécom, Groupama, Pages Jaunes...

Pour Qui :

Manager, manager coach, cadre, chef de projet, professionnels de la relation d'aide, enseignants, formateurs, éducateurs...

Pré requis : avoir suivi Méthodologie et efficacité professionnelle : niveau 1