

Favoriser des relations constructives

Comment engager une dynamique impliquante dans ses entretiens ? Au-delà de la méthodologie, vous aborderez l'éthique de l'entretien, au profit d'une relation authentique et des objectifs à atteindre.

OBJECTIFS

- Connaître et comprendre les composantes propres aux situations de dialogue
- Développer les ressources pour améliorer l'interaction
- Organiser la dynamique de la relation au profit des objectifs à atteindre

PROGRAMME

Connaître son propre fonctionnement

- Découvrir les premières impressions que l'on génère chez les autres
- Les processus de dissimulation, franchise et de retour dans les relations interpersonnelles

Repérer les obstacles à l'authenticité et les impacts

- Mieux comprendre ses propres résistances
 - > Les mécanismes de défense
 - > Ses stratégies pour s'adapter au mieux à "l'autre"

Comment se centrer sur autrui : le processus de l'interaction

- Série d'exercices comportementaux : le verbal et le non-verbal
- Les techniques d'écoute pour être en phase avec son interlocuteur

Construire la dynamique du face à face

- Les conditions du dialogue efficace
- La notion d'affirmation de soi
- Les qualités d'un objectif bien formulé
- Entraînement au questionnement

Rechercher la précision verbale

- Les structures de surface et les structures profondes
 - > Aller au-delà de ce que l'on entend pour écouter
 - > Entraînement à recueillir les informations utiles à la relation dans un principe de respect et de confiance
- Mieux comprendre la situation dans sa globalité

 **2 jours**

prix par participant

1 490 €^{HT}

code formation : MA11

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Entraînement à partir de situations que les participants souhaitent explorer
- Exercices diversifiés pour approfondir la relation constructive

POUR QUI ?

- Managers
- Managers transversaux
- Toute personne qui souhaite construire une relation

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 22-23 avr. 2024
- 21-22 mai 2024
- 24-25 juin 2024
- 23-24 sept. 2024
- 28-29 oct. 2024
- 25-26 nov. 2024
- 9-10 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.