

# Développer son efficacité personnelle, professionnelle et relationnelle

## Programme

### ► Conseillée à :

Toute personne désirant optimiser son potentiel relationnel et son efficacité professionnelle

### ► Objectifs

- améliorer ses capacités relationnelles
- s'affirmer dans son environnement professionnel et acquérir des outils et des méthodes de développement personnel

### ► Prérequis : aucun

### ► Durée : 21 heures

### ► Centre en inter : Paris – Marseille - Nancy – Lyon – Strasbourg – Dijon – Nice

### ► Formation en intra : Couverture nationale

### ► Nous contacter :

EMAIL : [VU2S@outlook.fr](mailto:VU2S@outlook.fr)

TEL : 06 83 28 76 71



### 1. Mieux se connaître

- Les 3 états du moi : Parent - Adulte - Enfant
- Mieux cerner les aspects positifs et limitants de sa structure de personnalité
- Déterminer les composantes de sa personnalité pour établir un bon relationnel

### 2. Développer des « transactions » positives avec les autres

- Les différents types de transactions : complémentaires, croisées, directes, à double fond
- Établir des « transactions » efficaces
- Savoir reconnaître le mode de fonctionnement de ses interlocuteurs
- Favoriser la mise en place d'un esprit gagnant/gagnant

### 3. Identifier ses comportements en situation de communication

- Prendre en compte les différents niveaux de la communication : communication verbale, communication non-verbale
- Savoir analyser le contenu d'un message verbal (FOS)
- Oser dire
- Savoir dire NON

### 4. Faire face aux situations de conflits

- Connaître les différents types de conflits
- Savoir écouter pour comprendre
- Savoir refuser ou désamorcer le conflit
- Savoir dire non sans blesser ou bloquer l'autre
- Identifier l'objet, le type et les enjeux d'une difficulté

### 5. La relation aux autres : s'affirmer, se protéger

- Apprendre à reconnaître les situations et les personnalités toxiques ou anxiogènes
- Apprendre les techniques pour ne pas se faire piéger par elles et garder le contrôle des situations
- Faire passer son message : communication non-violente
- Intégrer le point de vue de l'autre : écoute et empathie

### 6. Gérer son stress et ses émotions

- Identifier ses émotions et les exprimer
- Identifier les émotions des autres et les aider à s'exprimer
- Comprendre l'origine de l'agressivité ou de la peur et apprendre à les gérer
- Repérer les situations d'alarme

### 7. Savoir négocier au quotidien

- Répondre aux objections
- Argumenter pour convaincre
- Savoir s'affirmer : les dangers de la fuite, de l'attaque ou de la manipulation

### 8. Renforcer son esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral

- Déterminer un objectif clair
- Prendre de la hauteur de vue
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire
- Structurer et hiérarchiser l'information
- Se préparer par rapport à son auditoire et à ses attentes