

SÉMINAIRE DE FORMATION A TOULOUSE

DEVELOPPER SON EFFICACITE RELATIONNELLE

Madame, Monsieur,

Quelle que soit votre position dans l'entreprise, votre fonction ou votre rôle, vous êtes amenés à travailler avec d'autres individus, différents de vous, dans le cadre de relations hiérarchiques, transverses, en interne ou en externe. Au quotidien vous êtes confrontés à des situations relationnelles, plus ou moins difficiles à gérer (management, négociation, conflit, cohésion...).

Développer son efficacité relationnelle c'est avant tout prendre conscience de ses modes de fonctionnement, de ses préférences naturelles dans ses rapports aux autres et au monde.

C'est également prendre conscience que chaque individu a sa propre personnalité dont les comportements en sont l'expression.

Ce séminaire que nous vous proposons s'appuie sur un outil pragmatique de développement personnel: le MBTI. Autour d'une pédagogie active, ludique, et concrète, nous vous proposons de développer l'efficacité de votre communication, afin d'optimiser vos relations de collaboration avec vos interlocuteurs internes ou externes.

Christine NICOTA,

Consultante Formatrice

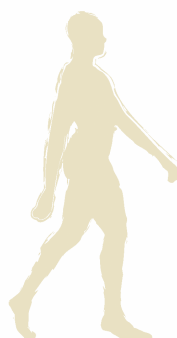
- Mieux se connaître: apporter un éclairage sur **nos propres modes de fonctionnement**, ainsi que sur nos **modes de communication spontanés**.
- **Adapter nos comportements** en fonction de la situation et de nos interlocuteurs et intégrer l'importance d'aborder les problèmes par différentes approches.
- **Adopter une attitude positive et constructive** face aux demandes de l'environnement qui vont nécessiter un effort sur soi.
- Développer **l'affirmation de soi**, et **le leadership** dans nos relations avec les autres.
- **Comprendre et identifier les situations** qui sont pour nous facteur de stress de façon à les désamorcer et en minimiser les effets négatifs.

Cette formation s'adresse à toute personne, de tout métier, de tout secteur économique, désirant développer ses aptitudes relationnelles et optimiser ses modes de communication.

CALENDRIER DES SEMINAIRES

La prochaine session se déroulera à Toulouse

- nous consulter



Immeuble Tersud—5 avenue Marcel Dassault—31500 Toulouse
Tél. 05 62 470 170—Fax. 05 61 204 899

acd2m@acd2m-consultants.com—www.acd2m-consultants.com

Siret: 443 830 880 000029—Code APE: 741G—N° enreg formation: 73.31.04026.31

Notre intervention s'appuie sur les principes suivants :

- Faire prendre conscience aux participants de tous leurs points forts et de leurs points d'amélioration.
- Leur donner envie de s'améliorer.
- Leur donner les moyens de le faire.
- S'assurer qu'ils le font.

Nous mettons en œuvre les modalités suivantes :

- Chaque séminaire réunit six à dix personnes maxi.
- Le programme de formation consacre trois-quarts du temps à des exercices d'entraînement sur des cas pratiques de situations auxquelles sont confrontés les participants.
- Chaque participant reçoit au cours de chaque module un ensemble de fiches de mémorisation destinées à faciliter la mise en application et renforcer l'efficacité de la formation dans le temps.
- Notre pédagogie aboutit à une prise d'engagements personnels, concrétisée par un plan d'engagement individuel.
- A l'issue de la formation, un accompagnement individuel du participant peut être envisagé après une période de mise en application en entreprise.

Notre Métier : développer la performance humaine

ACD2M Consultants rassemble des Consultants Senior pouvant conseiller les dirigeants et responsables d'entreprises dans 3 domaines: la formation, le recrutement, le conseil en Ressources Humaines.

Installé à Toulouse, Montpellier, Lyon, Paris et La Réunion, le Cabinet renouvelle en permanence son expertise des méthodes de développement des ressources humaines, au service de la performance humaine de l'entreprise.

Jour 1 : 9h–17h

Le séminaire alterne les exposés théoriques, les exercices pratiques en sous-groupes, les mises en situation et le travail personnel. Notre démarche consiste à proposer aux participants de travailler sur plusieurs dimensions s'appuyant sur des situations de relations interpersonnelles, en mettant à chaque fois en relief les convergences et les divergences. Ainsi, nous travaillons sur les comportements spontanés des participants et de leurs interlocuteurs.

Exploitation de l'indicateur MBTI :

Notion de préférence

Questionnaires

Auto positionnement

Portrait des préférences

Mise en situation sur la base d'exemples concrets

Les dimensions vues par nous-mêmes, par les autres :

Travaux en sous-groupes sur les 4 dimensions principales

Présentation des portraits types

Validation du profil par chacun

Jour 2 : 9h–17h

La croix des fonctions

Dynamique dans le temps

Interaction des fonctions

Chemin de développement personnel

Comment appréhender et maîtriser nos fonctions non-préférentielles ?

Identifier les modes de fonctionnement préférentiels de ses interlocuteurs personnels ou professionnels

Adapter sa communication en fonction du profil de ses interlocuteurs professionnels

Plan d'action personnel

MODALITES DE PARTICIPATION

- Le montant de la participation au séminaire s'élève à 1000 €HT/personne. Ce montant comprend: la formation, les supports pédagogiques, les pauses et les déjeuners.
- Lors de l'inscription, nous remettons à l'entreprise une convention de formation permettant l'imputation sur le budget de la formation professionnelle.
- Conditions de règlement: acompte de 50% à la signature de la convention et solde à la fin de la session.