

Formation Balmont

1 Formatrice - 20 ans d'expertise - 80 thèmes de Formation - 7800 Stagiaires

Désamorcer les conflits avec la Process Communication®

Objectifs

- Faciliter les relations interpersonnelles entre des personnalités différentes
- Comprendre les origines des désaccords (nature et intensité)
- Prévenir et gérer les situations relationnelles difficiles

Public

Cadre, responsable de PME, de projet, d'association, RH. . . Toute personne confrontée à des situations conflictuelles et souhaitant améliorer son impact

Prérequis

Être déterminé pour s'impliquer personnellement dans la formation, pour s'approprier les techniques et pour en recueillir tous les bienfaits.

Programme

- Les concepts de base de la Process Com
- Les six types de personnalité
- Les canaux de communications privilégiés
- Définition et processus de gestion de conflit
- Les styles de gestion de conflit
- Les transactions coopératives et les catalyseurs : question, écoute active, empathie, synchronisation, congruence, décodage du langage corporel
- Sources de conflits interpersonnels
- Les jeux psychologiques
- Une stratégie relationnelle gagnante avec les 7 étapes de la communication en cas de désaccord
- Imaginer votre réussite
- Découvrir les 6 différents types de mécommunication d'après le modèle PCM®
- Explorer les profils de préférences à partir des 6 profils
- Interagir selon les différents profils (le mien et celui des autres)
- S'entraîner à être en écoute active, empathie, assertif, questionner et donner un feedback correctif
- Respecter et comprendre les émotions et les sentiments positifs et négatifs, pour mieux les gérer et sortir des « jeux psychologiques »
- L'importance du langage non verbal dans le processus de négociation
- Encourager une cohabitation positive et constructive
- Les 6 étapes du processus de gestion du conflit
- Exploration des comportements gestuels et para-verbaux qui renforcent ou affaiblissent la crédibilité
- La posture pour gérer un conflit (calme, implication sans personnaliser le désaccord)

Pédagogie de la formation

- Pédagogie active : Identification et analyse des situations réelles
- Développement des apports théoriques à partir des besoins des participants
- Auto-diagnostic de son comportement privilégié en situations conflictuelles
- Apports de l'animateur lors des debriefing de mises en situation
- Les mises en situation sont conçues à partir des problématiques des participants, afin qu'ils puissent s'approprier le nouveau savoir-être et savoir-faire développé lors de la formation.



Durée : 3 jours (21H de F°)

Tarif : 2905€ net de taxes

Dates : 6 & 7 Fév. + 13 Mars

2025 - 21 & 22 Mai + 20 Juin

2025 - 4 & 5 Sept. + 16

Oct.2025 - 6 & 7 Nov. + 12

Déc. 2025 ou démarrage

immédiat

Lieu : Écully ou à définir

Code : CONF1101

Formation inter-entreprise

Maximum 7 personnes

Intervenant :

Chantal Englebert-Balmont

Tél : 04.78.33.57.59

06.80.05.03.76

Mail: formation@balmont.net



Also in English



REPUBLIQUE FRANÇAISE

