



Nous constatons parfois dans notre sphère personnelle ou professionnelle que les décisions se prennent difficilement, que le temps passé en discussions et échanges est peu productif ou que les décisions prises sont peu ou mal suivies par manque d'adhésion, de compréhension, d'élan...

Cette formation vous permettra de mettre en place un climat propice à des prises de décision collectives efficaces et déployer des process qui favorise l'expression, l'implication et l'adhésion de tous. Vous bénéficierez ainsi de l'intelligence collective pour enrichir les solutions et leur implémentation par toutes les parties prenantes en sera facilitée car chacun se sentira impliqué, engagé et concerné.

Par des exercices pratiques et des situations réelles, nous découvrirons ensemble les notions d'assertivité, d'écoute active et empathique, de puissance du questionnement ouvrant vers une communication constructive et harmonieuse.

PUBLIC VISÉ

Toute personne désireuse de travailler sur son rapport au conflit pour y faire face efficacement.

OBJECTIF GÉNÉRAL

A l'issue de la formation, les stagiaires sauront repérer les signaux d'alerte, identifier les types de conflits et les enjeux réels en présence afin de gérer de manière respectueuse et constructive les situations conflictuelles. Ils sauront pratiquer l'écoute active et s'exprimer avec assertivité et bienveillance dans les situations délicates afin d'atteindre un objectif commun.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Visiter mon rapport au conflit pour identifier les freins et les libérer
- Comprendre la mécanique du conflit pour transformer le conflit en opportunité d'évolution
- Adopter les attitudes constructives en situation de conflit
- Identifier et gérer les émotions en présence
- S'exercer avec des exemples concrets de la vie professionnelle ou personnelle
- Constituer une palette d'outils applicables en situation et un plan d'action personnalisé

CONTENU

- Les différents types de prise de décision
- Les enjeux de la communication
- Nos cadres de référence et les biais cognitifs
- L'assertivité et l'écoute active pour optimiser les relations professionnelles
- Les conditions de la coopération
- Le process d'une décision par consentement
- Les notions de Choix, de Conscience et de Vérité en lien avec le leadership

PROGRAMME

1^{er} jour :

- Quel est l'intérêt de prendre des décisions et de le faire ensemble ?
- Mon cadre de référence et celui de mes interlocuteurs
- S'exprimer clairement pour être entendu et écouter activement au-delà des mots
- Repérer les comportements défensifs et lever les obstacles à la prise de décision
- Comprendre et améliorer son profil de décideur



2^e jour :

- Identifier les enjeux de la situation en lien avec la décision à prendre et les présenter clairement
- Faciliter l'expression/l'implication de chacun grâce au non-jugement et au questionnement
- Jeux de rôles pour expérimenter le processus de décision par consentement

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Des mises en expérience au travers d'exercices ludiques, mises en situation en groupe, jeux de rôles
- Des temps de réflexion et feedback constructif post expériences
- Des analyses de situations
- Des apports théoriques à partir de situations concrètes ou de questions

EFFECTIF DU GROUPE

Afin que la dynamique de groupe soit la plus optimale et que le transfert de compétence soit le plus aisé possible, la formation se limitera à 12 personnes.

DOCUMENTATION

Un support pédagogique est remis pendant la formation à chaque participant.
Des ouvrages sont tenus à disposition des stagiaires pendant les journées de formation.

ÉVALUATION

Un questionnaire d'évaluation est distribué à la fin de la formation à chaque stagiaire dans le but de mesurer la satisfaction et l'évolution de chacun.
Cet outil d'évaluation permettra de bénéficier d'un retour sur le contenu, les méthodes pédagogiques, les outils proposés, le matériel utilisé et le style d'animation.

INTERVENANTE

Sandrine Leroux, formatrice au Centre de ressources sur la non-violence de Midi-Pyrénées.

LIEU

Dans la région toulousaine, l'adresse exacte vous sera communiquée lors de l'inscription.

MODALITES PRATIQUES

- Tarifs :
Pour les particuliers : 110 € pour les deux jours de formation.
L'aspect financier ne doit pas être un frein à votre participation, nous contacter pour rechercher ensemble une solution adaptée.
Ces tarifs sont valables jusqu'au 31/12/2021.
Tarifs professionnels, nous contacter.
- Horaires : 9h30 - 17h30. Accueil à 9h15.
- Repas : prévoir un repas à partager sur place.