

Fiche programme

Thème : *Développer son impact relationnel*

Pré-requis

- s'impliquer personnellement et émotionnellement pour en tirer les meilleurs bénéfices

OBJECTIFS

- Affirmer sa posture
- Développer son influence
- Travailler son Intelligence Emotionnelle
- Anticiper les conflits interpersonnels

Cible

- Personne souhaitant développer son influence en entreprise, auprès de ses clients, gagner en aisance relationnelle, en flexibilité et en diplomatie dans ses relations aux autres.

Durée

2 jours

POINTS CLES

Comprendre notre positionnement dans nos relations

Contexte du concept des positions de vie de l'analyse transactionnelle
Quelle idée a-t-on de soi, des autres, de notre environnement...
Quel est votre référentiel ?
Faire évoluer son comportement face au changement

Développer son impact personnel : Outil & méthode

Gagner en présence
Devenir une personne « référente »
Ecouter son interlocuteur → travailler l'empathie & l'écoute active
Affirmer son autorité → travailler son assertivité
Adopter une posture bienveillante
Utiliser les réseaux internes / externes
Identifier les jeux de pouvoir : stratégie des alliances

Apprendre à réguler son impact émotionnel avec les autres

L'importance de la voix et du sourire
Travailler sa capacité à être connecté avec l'autre
Gérer une situation conflictuelle
Confronter plutôt qu'affronter
Décoder et comprendre ses émotions en situation relationnelle
Garder le contrôle : les pièges relationnels
Gagner en impact : Charisme ou leader ?

Fil conducteur de la formation

L'intelligence émotionnelle

Mise en situation / Cas pratiques / Tests / Jeux de rôle

- Développer son sens de l'écoute, de l'observation pour ajuster son comportement
- Apprendre à réguler son impact émotionnel
- Quizz : Testez votre capacité de rebond
- Test : Quel est votre « Quotient Emotionnel » ? (optionnel)
- Exercice d'ancrage et de préparation mentale