

## OBJECTIFS

- Générer des relations productives dans votre entourage professionnel.
- Reconnaître le style de personnalité de vos interlocuteurs et savoir vous y adapter.
- Identifier vos situations délicates, en juger le degré de difficulté et trouver des pistes d'actions réalistes.

Limité à  
10 participants

# Etre acteur et proactif dans ses relations

Passez du problème à la solution

Ce n'est la faute de personne (dommage, ce serait si pratique de pointer un coupable).

Les multiples situations que vous vivez demandent de **l'adresse**, du **doigté**, de la **force de persuasion**. Malheureusement, elles débouchent parfois sur des incompréhensions qu'il faut clarifier en investissant du temps et de l'énergie.

Or, vos collaborateurs, collègues ou responsables attendent de vous que vous clarifiiez vos demandes, que vous vous exprimiez en termes d'actions et de solutions, que vous les convainquiez. Bref, que vous soyez une force de propositions. Vous voulez une démarche qui vous permette d'y parvenir? La voici!

## Destinataires

Cadres ou collaborateurs souhaitant optimiser leur relation avec leurs collègues et leurs supérieurs.

## Méthodes

Simulations d'entretiens et de réunions, apports théoriques à partir des situations vécues par les participants.

## Animatrice

Véronique Kohn

## Programme

### Soyez acteur dans les relations hiérarchiques

- Repérez le style de management ou d'approche pratiqué et adaptez-vous en vous respectant.
- Identifiez les problèmes et trouvez des options.
- Désamorcez les conflits.
- Exprimez-vous avec diplomatie sans attaquer, fuir ou biaiser.

### Soyez acteur lors d'un entretien

- Préparez-vous à l'entretien.
- Adoptez les attitudes à privilégier et évitez les types de dérives courantes.
- Présentez et argumentez.
- Apprenez à conclure et à faire vivre les décisions et objectifs.
- Emettez et recevez une critique.

### Soyez acteur lors d'une réunion

- Soyez coresponsable de la réussite de la réunion.
- Sachez comment intervenir judicieusement et décryptez les différents styles d'interventions des participants.
- Gérez votre propre prise de parole.

### Soyez acteur lors d'une délégation de tâches ou de responsabilités

- Soyez au clair sur la méthode de délégation utilisée.
- Identifiez le cadre de l'activité et les moyens associés, évaluez vos compétences.
- Gérez les échanges, l'argumentation, la négociation.