



Programme de formation **Muscler sa relation one to one**

Objectifs :

Se déployer sereinement dans son rôle de conseiller
Mieux se connaître pour mieux conseiller et accompagner (DISC)
Développer son aisance relationnelle et sa capacité d'adaptation pour fluidifier les échanges et favoriser la coopération
Passer d'une communication intuitive à une communication maîtrisée
Gérer les situations sous tension, émettre une critique constructive et rebondir

Public concerné et prérequis :

Aucun

Qualification des intervenants :

Coach Professionnelle certifiée (RNCP) et formatrice professionnelle, l'intervenante est certifiée DISC (langage des couleurs) et EIQ (Intelligence émotionnelle). Elle pratique depuis plus de 10 ans

Moyens pédagogiques et techniques :

Préalable à la formation : les participants sont invités à renseigner un questionnaire en ligne pour obtenir leur profil personnel DISC. Ils commencent à réfléchir aux principales qualités d'un manager et à ses différentes missions.

Formation impliquante : concept de la pédagogie inversée avec l'implication systématique des stagiaires en amont de la formation

Inductive : avec pour point de départ la réalité professionnelle, le vécu, les expériences des participants

Formation active : avec des études de situations vécues, débriefées avec tact afin de favoriser l'autodiagnostic

Participative : avec des réflexions, des échanges et débats sur les expériences de chacun, ainsi que sur les méthodes, les solutions envisagées et applications concrètes

Formation action : co-construction d'un support individuel synthétique portant sur les objectifs travaillés lors de la formation, les apprentissages et outils identifiés, les mises en œuvre, travaux personnels et actions menés. Plan d'action individuel, autour d'objectifs simples et concrets.

Apports théoriques, support de travail PDF, film des expérimentations et mises en situation (le cas échéant)

Remise à chaque stagiaire de son profil DISC

Remise d'un document reprenant ce qui aura été abordé

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projétis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation **Muscler sa relation one to one**

Durée, effectifs :

18 heures.

10 stagiaire(s).

Programme :

Jour 1 : (7 heures)

DÉFINIR ET PARTAGER UN RÉFÉRENTIEL DU CONSEIL

Faire connaissance et spécifier ses attentes et axes de progression

Cartographier les missions fondamentales du conseiller

Spécifier la posture et les compétences clés du conseiller)

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU MODÈLE DISC DES COULEURS

Maîtriser les 4 grands types de personnalités et leurs caractéristiques associées (Ludo pédagogie en sous-groupes et plénière)

Intégrer la manière dont nos comportements préférentiels influent sur notre communication avec autrui et notre façon d'accompagner et conseiller.

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER (DISC)

S'approprier son profil personnel et débriefer avec l'aide du formateur

Cerner les zones de confort et ses points de vigilances)

S'ADAPTER POUR FACILITER LA COOPÉRATION ET LA COMMUNICATION

Calibrer, reconnaître le style comportemental dominant d'une personne

Savoir adapter son comportement en fonction de la situation des objectifs poursuivis et du profil de son interlocuteur (Mise en situation).

Consolider les acquis en définissant son plan d'action personnel

Jour 2 : (7 heures)

METTRE EN PLACE LES CONDITIONS DE LA COOPÉRATION

Mesurer l'impact de nos croyances dans la relation

Mettre en place une relation de confiance et poser le cadre

Établir une relation gagnant-gagnant dans le respect de soi et de l'autre

Passer d'une communication intuitive à une communication maîtrisée

Écouter pour mieux comprendre (écoute active) : comprendre les vertus du questionnement et de la reformulation (Ludo pédagogie).

CONSEILLER ET ACCOMPAGNER EN « ONE TO ONE » : AU QUOTIDIEN ET EN PRATIQUE

Se faire comprendre et faire passer les messages

Émettre une structure constructive et rebondir pour éviter le conflit via la communication non violente, le DESC ; faire face aux critiques et exploiter la technique de l'édredon ; accueillir les objections ; encourager

Célébrer les réussites et souligner les axes d'amélioration

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation **Muscler sa relation one to one**

Mener un entretien d'accompagnement et suivre les actions mises en place

Consolider les acquis en définissant son plan d'action personnel

Jour 3 : ATELIER D'ANCRAGE DES PRATIQUES (4 heures)

Feedback à froid sur la 2ème journée de formation : ce qu'elle a révélé, ce que cela a changé, ce que je souhaite encore voir évoluer ...

Statistiquement, deux semaines après une formation, les stagiaires ne se souviennent en moyenne que de 40% de ce qu'ils ont appris en séance.

L'objectif de cet atelier est donc d'ancrer durablement les compétences acquises lors de la formation dans le quotidien professionnel des participants.

La méthodologie est librement inspirée de celle du co-développement, car elle permet une responsabilisation et une participation accrues des participants.

L'atelier commence par un temps de tour de table, lors duquel chaque stagiaire réalise le bilan de ce qu'il a mis en place, de ses difficultés et réussites.

Ensuite les bonnes pratiques individuelles sont reformulées et capitalisées par le groupe et des pistes d'actions sont élaborées collectivement pour faire face aux difficultés rencontrées.

Enfin, la formatrice répond aux questions des participants en apportant des compléments d'information ou des rappels pédagogiques le cas échéant.

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation du transfert des acquis en fin de formation

Mesure de la satisfaction en fin de formation

Sanction visée :

Certificat de réalisation à l'issue de la formation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Connexion internet stable

Accès à un outil de communication distant (le cas échéant)

Délais moyens pour accéder à la formation :

Les délais d'accès dépendent de la demande du client

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation **Muscler sa relation one to one**

Nous vous invitons à nous contacter en cas de besoin ou de question spécifique quant à l'accessibilité au : 02 40 28 60 57

Taux de réussite à la formation :

Taux de satisfaction de la formation :

Projetis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567