

# Développer des relations non hiérarchiques constructives

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : DHC - Prix 2024 : 1 550CHF HT

Être un acteur constructif dans les relations transverses. Contribuer à la réussite des projets en réseau. Se situer et être force de proposition et de contribution hors hiérarchie. Comprendre rapidement les enjeux relationnels et s'intégrer au mode non hiérarchique des autres collaborateurs.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Être constructif dans les relations transverses

Faire le point sur son mode de communication

Transmettre et partager ses objectifs

Communiquer avec assertivité

Faire face aux situations conflictuelles

## TRAVAUX PRATIQUES

Exercices, autodiagnostic, mises en situation et jeux de rôle.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 03/2023

### 1) Communiquer de façon constructive

- Émetteur/récepteur : se centrer en tant que responsable de la qualité de la communication.
- Faire le point sur son mode de communication.
- Les attitudes de la communication d'influence.
- Convaincre par des techniques d'argumentation.
- Utiliser les outils : écoute active, reformulation, questionnement, parler positif, présent et futur.

*Exercice* : Exercices sur l'écoute, les différents types de questions, le parler positif. Débriefing collectif.

### 2) Définir ses objectifs et être porteur de ses objectifs

- Clarifier les messages et les objectifs à atteindre.
- Savoir formuler un objectif SMART.
- Établir un plan d'action.
- Se préparer à transmettre et à partager ses objectifs.
- Anticiper les freins à la réalisation des objectifs.

*Exercice* : Réflexions en commun et exercices sur la clarification des objectifs.

### 3) Mieux se connaître pour être plus efficace

- Prendre conscience de ses points forts.
- Faire le point sur son schéma relationnel.
- Maîtriser son impact et son image de marque.
- Développer la confiance en soi pour inspirer confiance.
- Cultiver la pensée positive.
- Gérer les signes de considération.

*Exercice* : Autodiagnostic. Test sur la connaissance de soi.

## PARTICIPANTS

Tous les collaborateurs, managers, assistants devant diriger ou participer à la réalisation de projets ou travailler en transverse.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

#### 4) Développer la confiance relationnelle

- Comprendre les attitudes à éviter dans les relations non hiérarchiques.
- Reconnaître les comportements passif, agressif et manipulateur.
- Adopter des attitudes authentiques.
- Prendre une place constructive au cœur des enjeux.

*Exercice : Jeux de rôles autour du soutien des objectifs.*

#### 5) Chercher l'équilibre gagnant

- La posture gagnant-gagnant. L'art du juste équilibre.
- Différencier intention et manifestation.
- Les positions de vie.
- S'affirmer avec assertivité.

*Exercice : Tests de positionnement sur les positions de vie et sur l'assertivité.*

#### 6) Être force de proposition en toute situation

- Construire des relations gagnantes même dans les situations conflictuelles. Savoir dire non.
- Savoir différencier confrontation et conflit.
- Traiter les objections efficacement.
- Utiliser à bon escient la technique du disque rayé.
- Apprivoiser les émotions par la communication non violente.

*Exercice : Simulations sur la base des problématiques rencontrées par les participants.*

## LES DATES

---

### CLASSE À DISTANCE

2024 : 30 mai, 05 sept., 17 oct.,  
16 déc.