

## Développer des relations non hiérarchiques constructives

**Durée :** 14heures (2 jours)

### Profils des apprenants

- Tout public

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

### Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

## Objectifs pédagogiques

- 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

## Contenu de la formation

### 1) Communiquer de façon constructive

- Emetteur/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.

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

- Clarifier les messages et les objectifs à atteindre.
- Savoir formuler un objectif SMART.
- Etablir un plan d'action.
- Se préparer à transmettre et à partager ses objectifs.

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

- Anticiper les freins à la réalisation 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.

### 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 coeur des enjeux.

### 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.

### 6) Etre force de proposition en toutes situations

- 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.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES  
Mobile : 06.08.66.11.06  
E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

### Moyens pédagogiques et techniques

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

# CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM  
75008 PARIS  
E-mail : comefo@orange.fr  
Tel : 06.08.66.11.06



Version 3 du 19/04/2025

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

## Prix :

- 1500€ TTC
- Sur Devis en INTRA (modalités à définir avec le client)