

# "DÉCOUVRIR SES RESSOURCES LES MOBILISER DANS SES RELATIONS"

formation inter entreprises comportementale  
de 6 jours + entretien individuel  
animée par François Boizot

## OBJECTIFS

- Donner des clés individuelles pour améliorer la gestion des relations
- Démontrer comment utiliser ses modes de comportement personnel pour manager selon les individus ou les circonstances
- Permettre une prise de conscience des forces et des points à travailler en communication et dans son management
- Permettre de comprendre d'autres modes de fonctionnement que les siens
- Aider à se positionner dans un groupe et à le mobiliser dans des actions à court et long terme
- Donner un éclairage sur les orientations professionnelles à venir
- Mettre en lumière ses potentiels
- Donner des plans d'action à court et moyen terme

### FICHE TECHNIQUE

**DURÉE :**

6,5 jours (2 jours + 2 jours un mois après + 2 jours un mois après + 1 entretien en tête à tête de 3 heures, sous la forme d'un coaching).

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

4/5 personnes pour permettre un entraînement personnalisé.

**DATES:**

A - 7 - 8 avril / 12 - 13 mai / 16 - 17 juin 2016 à Orgeval (78)

B - 29 - 30 septembre / 27 - 28 octobre / 1 - 2 décembre 2016 / à Orgeval (78)

**PRIX:**

3 995 € HT\*

Prix 2016

## MÉTHODE

Basée sur des mises en situation données par les participants, sous forme de sketches mettant en jeu la personne face à une autre ou à un groupe pour gérer une difficulté.

La tension créée par ces rôles dans « l'ici et maintenant » met en lumière les comportements types des participants et bien évidemment les réactions qu'ils induisent.

Les participants prennent conscience de ces attitudes qui se révèlent peu à peu ainsi que de leurs atouts et de leurs « axes de progrès ».

A partir de cette prise de conscience, sont élaborés des stratégies pour mieux gérer des situations conflictuelles ou délicates sous forme de sketches et d'un coaching.

Le feed-back permanent des autres membres du groupe est particulièrement apprécié par les participants et leur permet de se découvrir, de voir l'image que les autres ont d'eux, de découvrir de nouvelles ressources et d'autres manières de se comporter.

Les découvertes successives sont reprises dans l'entretien individuel de clôture pour que ces prises de conscience ne restent pas lettre morte, mais puissent au contraire donner lieu à un plan d'action à court et moyen terme. Cet entretien individuel est un véritable coaching qui vient boucler le travail effectué en groupe pendant 6 jours et nourri par les expériences réalisées par chacun pendant les intersessions.

La méthode est basée sur les neurosciences à partir des travaux de Jean Laborit, mais aussi de l'Analyse Transactionnelle d'Eric Berne. Cette méthode a été mise au point il y a plus de 50 ans par Pierre Foix (conseil RH de Francis Bouygues à cette époque). Plus de 10 000 cadres de grandes entreprises ont suivi ce stage depuis 50 ans.

## PROGRAMME

### 1°) **Se connaître** - 2 jours

- quelques notions sur les bases du comportement et de la motivation.
- par des exercices de simulation : détection des manières personnelles de création d'ambiance et d'action.
- mise en évidence des sensibilités de chacun dans les relations : forces et risques.
- la forme de pouvoir associative et antagoniste.

### 2°) **Se réaliser** - 2 jours

- les formes de relation individuelles : constructive, prise de pouvoir, subissante, gentillesse et profiteur.
- utilisation : forces, risques et remèdes.
- entraînement à leur utilisation pour construire, stimuler, rassurer dans l'exercice de sa responsabilité.
- atouts et points de vigilance sur les modes de management personnels.
- définition de son orientation privilégiée, points de vigilance pour évoluer.
- l'intérêt supérieur commun : son utilité pour réaliser à 2 ou en groupe.

### 3°) **Entraîner-Motiver un groupe** - 2 jours

- chacun a sa manière de diriger et d'animer un groupe : recherche des comportements-types.
- comment les utiliser pour entraîner un groupe à court terme, les risques et les remèdes.
- la façon de motiver à long terme et de déléguer.
- retour d'image des autres participants.
- synthèse et conclusion personnalisées.

### **Entretien en tête à tête** – 3 heures

- bilan des acquis du stage
- les facteurs favorables à la réussite
- mise au point d'un plan d'action à court et moyen terme