

PRESENTATION

Une formation en efficacité relationnelle enfin dédiée aux professionnels du reclassement

- ✓ Augmentez le taux de réussite de vos solutions de reclassement avec de nouveaux outils
- ✓ Rendez vos accompagnements encore plus efficaces en générant rapidement de l'implication chez vos bénéficiaires

Cette formation est co-animée par deux expertes dans des approches complémentaires – l'analyse transactionnelle (AT) et la Programmation Neuro-Linguistique (PNL) - qui sont chacune réputées pour offrir des « clés relationnelles » fondamentales, notamment dans le domaine de l'entreprise. La variété d'outils transmis permettra aux apprenants de s'enrichir de réflexes relationnels qui leur correspondent afin d'amener les bénéficiaires à trouver des solutions de reclassement justes et rapides.

PROGRAMME DE FORMATION

Les objectifs de cette formation :

- ✓ **Adopter les bonnes postures** pour créer la confiance et ouvrir le dialogue.
- ✓ **Identifier rapidement les leviers motivationnels** pour mettre en action les adhérents

Public : Consultants en reclassement, psychologues du travail, professionnels de l'accompagnement

Durée : 2 journées de 7 heures

Lieu : Strasbourg (autre ville possible sur demande)

Taille des groupes : 6-8 participants

Dates disponibles :

Session 1 : 22-23 novembre 2018

Session 2 : 13-14 décembre 2018

Tarifs :

Inter : 700 € HT/pers

Forfait Intra (jusqu'à 8 pers.) : 2 800 € HT

Modalités d'inscription :

Contactez Célia COLMERAUER par mail à celia@ccconseil.com ou par téléphone au 06 21 75 47 34

Contenu pédagogique :

Cette formation co-animée est constituée d'un tiers de présentations théoriques et de deux tiers d'exercices pratiques (groupes de travail, co-création de solutions opérationnelles, mises en situation). Les formateurs s'assurent de la bonne intégration des savoir-faire tout au long de la formation. Le feedback se fait sous forme d'échanges avec les participants.

Contenu détaillé :

Journée 1 :

Objectifs

Créer une relation de confiance rapidement
Capter et garder l'attention
Identifier les modes de fonctionnement de vos bénéficiaires
Adopter la bonne posture pour responsabiliser

Outils :

La synchronisation et les canaux sensoriels
Mécanismes relationnels issus des Etats du moi (Eric Berne)

Journée 2 :

Objectifs

Identifier les forces et points de vigilance
Détecter les moteurs de votre interlocuteur
Augmenter la motivation en adoptant le bon langage

Outils :

Les blessures de Lise Bourbeau
Les drivers

Co-animation avec :

- ✓ Céline POLOCE, Formatrice et Coach certifiée ACC-ICF, spécialisée en Analyse Transactionnelle www.5parcinq.fr
- ✓ Célia COLMERAUER, Formatrice et Maître praticienne certifiée en Programmation Neuro-Linguistique www.ccconseil.com

Références :

