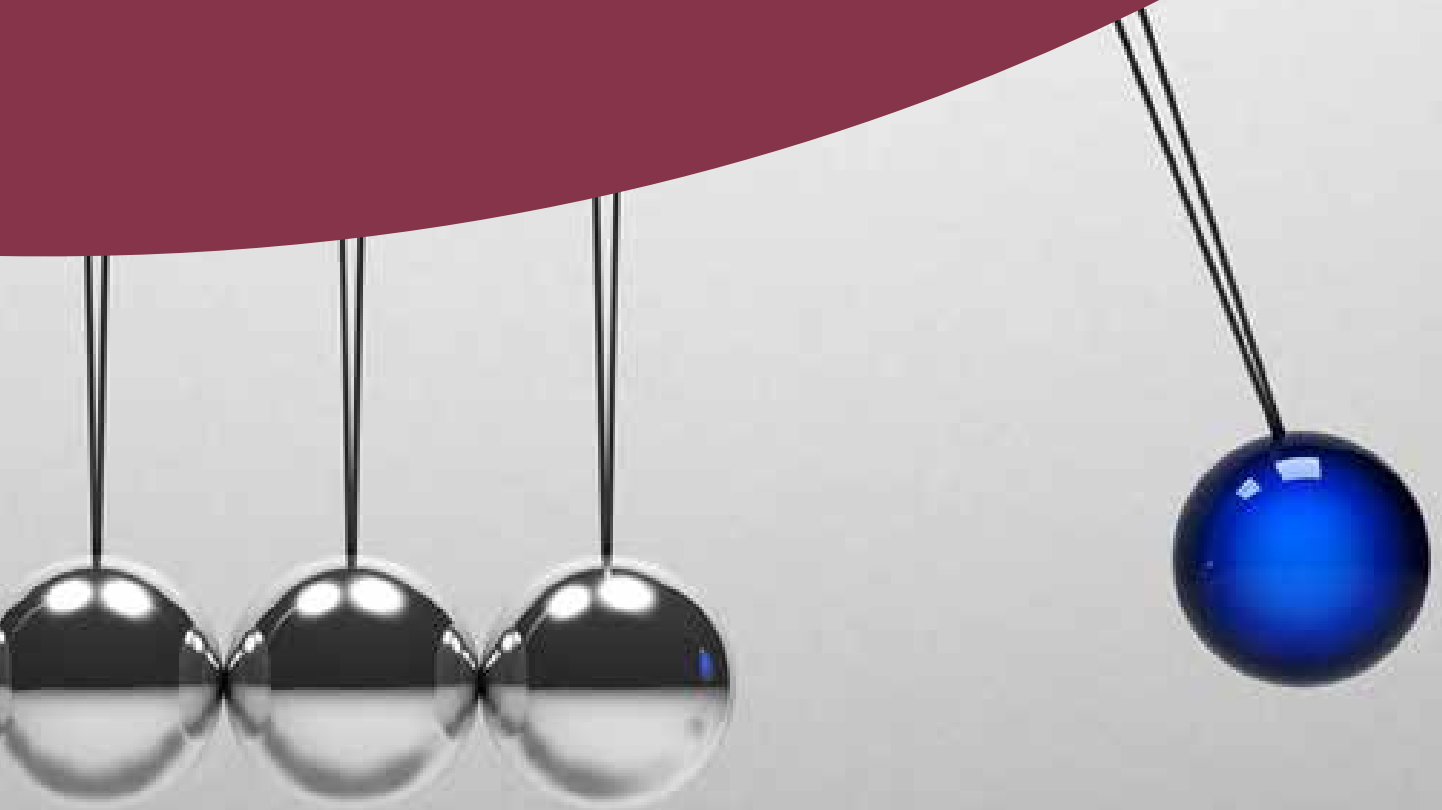


3 IMPACT ET EFFICACITÉ PERSONNELLE



Amélioration de son expression écrite

Objectifs

Acquérir des méthodes et outils efficaces d'expression écrite

Pratiquer l'écriture en déjouant les pièges.

Améliorer son style d'écriture

Rendre sa communication écrite expressive via la syntaxe.

Public

Toute personne qui cherche à améliorer sa communication écrite pour la rendre efficace en contexte professionnel

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

La communication écrite efficace et un outil indispensable de performance en milieu professionnel. Cette formation vous permettra de vous remettre à niveau sur des aspects essentiels au bon déroulement de votre profession.

Pratique d'exercices : Ecrite sur lettre et par courriel

Programme

Revoir les fondamentaux

Les mots qui perturbent la communication

Les expressions qui sèment le doute

Les confusions qui agacent

Faire le point sur ces participes passés qui nous hantent depuis l'école

Maîtriser les temps grammaticaux

Faire le point sur les groupes des verbes :

Le temps du récit

Le présent et ses nuances

L'infinitif

Les phrases nominales

Déjouer les pièges de la langue française

Revoir de façon pratique les règles principales.

Le genre des noms

Marquer le pluriel

Préfixes et traits d'union

Les accents

La conjugaison : renouer avec la concordance des temps

Réviser les accords du verbe et du participe passé

Les verbes pronominaux

Eviter les erreurs de ponctuation

Exercices

"Jouer" à l'orthographe

Construire son abécédaire

Les faux amis

Savoir adapter les mots



Assertivité et confiance en soi

Objectifs

Maîtriser les techniques d'affirmation de soi

Développer son assertivité et sa confiance en soi pour mieux gérer les tensions au quotidien

Mettre en pratique ces techniques pour augmenter votre confiance en vous sur la durée

Public

Personne désirant améliorer sa confiance en elle pour entrer plus efficacement en intelligence émotionnelle en milieu professionnel.

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Chaque apport théorique majeur est suivi d'exercices, d'autodiagnostic, de jeux de rôles ou de mises en situation pour que chacun s'approprié les outils et méthodes lui permettant de développer son assertivité et d'accroître son affirmation de soi. Outils pédagogiques innovants possibles dans cette formation : Format Theatre, CHE.

Programme

Les quatre phases comportementales

L'agressivité
La passivité
La manipulation
L'assertivité

Découvrir les techniques d'affirmation de soi

Utiliser les techniques verbales et non verbales
Développer sa confiance en soi
Bien comprendre le processus de création de l'image de soi
Analyser ses réactions en situation de stress et les corriger
Optimiser son stress : utiliser le pouvoir moteur du " bon stress "
La psychosociologie de la personne : L'intelligence émotionnelle

Oser être soi-même : repérer ses atouts et les mettre en avant

Mieux se connaître pour s'affirmer en environnement professionnel
Découvrir les diverses problématiques de la relation de travail
Repérer leur lien avec les notions d'assertivité et de confiance en soi
Autodiagnostic : de sa place dans la relation de travail et de sa personnalité, identification de ses blocages et de ses freins, de ses points forts et de ses faiblesses

Apprendre à s'affirmer

Mieux communiquer pour convaincre et faire partager ses idées
Oser demander des explications, des informations, une clarification
Relancer ses demandes non abouties avec fermeté et efficacité
Repérer ses points forts et ses points faibles
Développer son argumentation
Jeu de rôle : apprendre à convaincre et à communiquer



Développer sa mémoire

Objectifs

Acquérir des méthodes et outils efficaces de mémorisation

Accroître les performances de sa mémoire en situation professionnelle

Retenir les informations utiles et essentielles

Public

Toute personne qui cherche à accroître le potentiel de sa mémoire

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

« Ma mémoire me fait défaut ». Cette expression, nous l'avons tous dite ou pensée. Cette formation va vous permettre de faire un point non sur votre mémoire mais sur votre capacité à l'exploiter. De nombreuses mises en situations seront prévues dans ce sens.

Programme

Comment fonctionne notre mémoire

Les 3 étapes :

L'entrée

Le stockage

La récupération des informations

Initiation à la mémoire sensorielle et à son utilisation

L'optimisation d'une bonne mémoire

Mémoire visuelle, auditive et kinesthésique

Analyser les processus de la mémoire

Le fonctionnement du cerveau

Les courts-circuits de la mémoire et les causes de l'oubli

Nos « trucs et astuces » pour retenir

Analogies visuelles, associations, répétitions, schémas et rimes

Autodiagnostic : évaluation de sa mémoire et élaboration de sa stratégie de mémorisation

Stimuler ses capacités de mémorisation

Développer sa concentration

Aiguiser son sens de l'observation et de l'organisation

Identifier et enrichir ses techniques de mémorisation

Classer et hiérarchiser l'information

Mémoriser les informations utiles en priorité : cap sur l'objectif

Training sur vos capacités mémorielles

Mémoriser l'écrit et ses lectures

Repérer les points clés, synthétiser, reformuler

Rédiger des synthèses

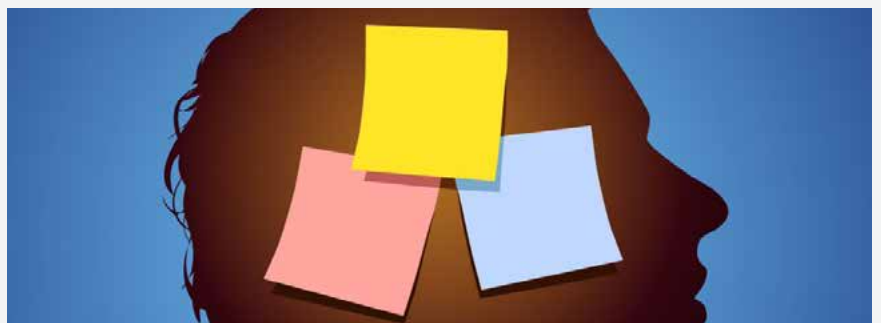
Utiliser des méthodes adaptées à chaque lecture

Mémoriser l'oral et les contacts

Développer une écoute active pour retenir l'essentiel

Conserver en mémoire les visages et les noms de ses contacts

Utiliser les techniques de mémorisation et de prise de notes pour synthétiser une intervention orale



Développer son potentiel créatif

Objectifs

Découvrir son potentiel créatif
Développer les attitudes et les contextes qui facilitent la création et l'innovation en milieu professionnel
Accéder à ses propres ressources créatrices
Poser et analyser une problématique donnée

Public

Toute personne souhaitant développer ses capacités créatives en situation professionnelle

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Chaque participant va développer avec originalité ses capacités de création en stimulant ses hémisphères gauche et droit. Grâce à cette formation, vous allez mettre en valeur votre créativité et par-dessus tout la voir progresser grâce à des exercices ludiques et pratiques adaptés en fonction de vos activités professionnelles. Possibilité d'utiliser une méthode innovante : La Grande Fresque

Programme

Fonctionnement et principes de base

A quoi sert de « produire du nouveau » ? Identifier les terrains d'expression et les bénéfices de la créativité (produit, process, motivation, changement, etc.)

Les différents types de créativité

Adopter la posture pour penser « out of the box »

Le cheminement créatif, le détour créatif

La pensée latérale
De la stimulation de l'imagination à l'imagination

Apprendre à cerner et bien poser le problème

Lever les freins à l'imagination et à la génération d'idées

Une démarche structurée : les trois temps forts d'un processus complet de créativité

Imprégnation
Illumination : production d'idées
Sélection et approfondissement

Les différents types de créativité

Test d'évaluation
L'écoute
La spontanéité
L'expression
La flexibilité
La non-évaluation
Repérer les freins : Les détourner positivement
Le brainstorming
Le brainstorming inversé
Le starbusting
La carte mentale
Le concassage
Les matrices de découvertes
Les techniques aléatoires, analogiques, projectives
Les chapeaux pensants de Bono

Les freins et les rejets

Repérer les freins à la créativité
Apprendre à les détourner positivement

Mises en situations pratiques pour intégrer les techniques précises

Entraînement pratique sur un cas défini par les participants et le consultant (Exploration, Brainstorming, Mise en œuvre, Évaluation)

Prévenir les conflits et les crises avec la méthode DISC

Objectifs

Eviter l'escalade du conflit et des crises

Savoir conserver les attitudes et les distances de sécurité pour parer au conflit

Comprendre les mécanismes qui peuvent engendrer les crises et les conflits

Public

Toute personne souhaitant progresser en intelligence émotionnelle en vue d'anticiper tout risque de situation conflictuelle

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

Mieux gérer ses émotions, c'est s'autoriser à choisir le comportement à adopter en fonction des situations. C'est donc atténuer les risques de conflits. Avec un consultant comédien, la form'action représente plus de 80 % de pratique pour un vrai travail en profondeur grâce à la méthode DISC.

Programme

Différencier problème, tension, crise et conflit

Qu'est-ce qu'un conflit ?

Faut-il éviter les conflits ?

Connaître les principales sources des conflits

Caractériser la nature et le niveau du conflit

Acquérir des méthodes pour analyser les différents types de conflits, au téléphone et interpersonnels

Identifier les causes des conflits

Comprendre la stratégie des différents acteurs

Diagnostiquer son mode d'intervention

L'impact des attitudes et des comportements dans les relations en face à face et au téléphone:

Repérer les comportements manifestés par les différents traits de personnalité

Identifier les situations dans lesquelles ces comportements se manifestent : quand, avec qui, dans quels contextes, avec quels enjeux

Les réactions générées par certains comportements

Adapter son mode de communication avec la méthode DISC

Connaître ses propres traits de personnalité

Les gérer en fonction des situations et des attitudes

Analyse de son profil comportemental

Profil DISC : (Option)

Identifier et comprendre son propre profil. Analyse de son profil DISC

L'image de soi : comment êtes vous perçu ?

Gestion des situations conflictuelles et des crises : Travail sur les cas individuels de chaque participant et sur les difficultés rencontrées.



Développer son potentiel relationnel

Objectifs

Prendre conscience de ses talents comportementaux et en percevoir aussi ses limites
Identifier ses propres mécanismes et reconnaître le comportement de ses collaborateurs et/ou clients
Savoir s'adapter son mode de communication aux différentes personnalités
Gérer plus sereinement les situations conflictuelles ou difficiles

Public

Toute personne souhaitant développer son potentiel relationnel

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Chaque participant va améliorer sa capacité relationnelle avec l'aide du consultant en recherchant ses axes forts et en développant une stratégie relationnelle par le biais d'un plan d'action élaboré en commun avec le consultant.

Programme

Comprendre le type de personnalité de son interlocuteur

Ce qui le dynamise
Comment il traite l'information
En fonction de quoi il décide
Comment il gère sa relation au temps

Développer son efficacité relationnelle

Valoriser les différences individuelles
Utiliser ces différences de manière constructive
Optimiser son style de management
Appliquer le modèle aux situations difficiles
Appliquer le modèle au fonctionnement de son équipe

Les différentes visions et l'application des profils

La perception, comment ça marche ?
La grille et les définitions des « traits de profils », les forces et les faiblesses

Développer une efficacité optimale et une stratégie de réussite

Connaître ses propres profils dominants
S'assouplir toute en restant soi même
S'adapter aux profils d'autrui
Application selon la situation

Création d'un plan d'action pour améliorer les relations

Accroître la synergie d'équipe et la relation vis-à-vis de ses collaborateurs
Gérer plus sereinement les situations conflictuelles ou difficiles



Être à l'aise en situation de stress

Objectifs

Gagner en sérénité et en efficacité et répondre positivement aux nombreux stress de la vie professionnelle
Comprendre les mécanismes du stress
Appliquer méthodes ou réflexes pour faire face aux pressions professionnelles
Développer sa propre stratégie de gestion du stress
Développer ses capacités à s'exprimer et à s'affirmer dans les situations stressantes
Améliorer sa maîtrise émotionnelle en situation stressante

Public

Toute personne souhaitant avoir des outils pour minimiser son stress au quotidien.

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

Acquérir des outils pour gagner en sérénité
Détecter ce qui peut engendrer le stress.
Les mises en situation permettront aux participants d'appréhender les situations de stress par le biais de techniques théâtrales.

Programme

Le stress

Qu'est-ce que le stress ?
L'inventaire des motifs de stress
Stress positif et stress négatif

Évaluer ses réactions face au stress

Connaître les origines de son stress, ses propres signaux d'alerte
Diagnostiquer ses niveaux de stress
Répondre à ses besoins pour diminuer le stress
Comprendre ses réactions en fonction de sa personnalité

Apprendre à se détendre : physiquement, émotionnellement et intellectuellement

La relaxation pour être détendu
La maîtrise des émotions pour garder son calme
Les étapes du "deuil" pour faire face aux changements
Les signes de reconnaissances pour se ressourcer

Développer la confiance en soi et agir avec efficacité

Les permissions pour dépasser ses limites
Le tremplin de ses forces et de ses réussites pour gagner en confiance
Les valeurs pour être cohérent dans ses actions

Définir et mettre en œuvre sa stratégie de réussite

Définir son plan de vie
Mettre au point sa méthode personnelle "anti-stress"

Apprendre à se détendre : physiquement, émotionnellement et intellectuellement

La relaxation pour être détendu
La maîtrise des émotions pour garder son calme
Les étapes du "deuil" pour faire face aux changements
Les signes de reconnaissances pour se ressourcer

Valoriser sa présentation en concordance avec son entreprise

Réussir la première impression (éviter l'attente, savoir choisir les mots qui facilitent le contact)
Accueillir en véritable professionnelle (renseigner, orienter, rassurer, comprendre et cadrer les demandes)

L'impact des attitudes et des comportements dans les relations de travail

Repérer les comportements manifestés par les différents traits de personnalité
Identifier les situations dans lesquelles ces comportements se manifestent : quand, avec qui, dans quels contextes, avec quels enjeux

Le Développement Humain Durable

Objectifs

Mieux se connaître pour comprendre et s'adapter aux autres
Développer un projet de développement individuel
Améliorer ses rapports avec les autres et développer son sens du contact

Public

Managers, encadrant et toute personne souhaitant développer leur capacité relationnelle

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Formation inédite sur le marché de la formation, vous vous perfectionnerez en vous basant sur votre projet de développement individuel. En vous proposant des mises en situation totalement inédites avec l'aide d'un consultant comédien, nous vous préconiserons un plan d'action accompagné du suivi 3R. (6 mois)

Programme

Votre projet de développement individuel

Connaître les besoins relationnels fondamentaux
Apprendre les bases de la communication non verbale
Analyser quelques types de relations en entreprise
Définir ce que l'on entend par émotions

Détecter et comprendre 4 styles de comportements

Dominance
Influence
Stabilité
Conformité

L'Intelligence émotionnelle au service du développement de l'Homme dans l'entreprise

Différence entre intelligence rationnelle et intelligence émotionnelle
Cerveau droit et cerveau gauche : rôle, différence et complémentarité
L'importance des émotions dans le monde de l'entreprise
Impact sur les performances professionnelles

Ecrivez votre propre scénario ! (2 scénarios)

Le formateur comédien va concevoir en direct des scénarios sur les thématiques professionnelles des participants en les adaptant aux difficultés rencontrées par chaque participant. Le choix de la mise en situation reposera sur les objectifs à travailler pour chaque candidat. Les participants qui ne font pas parti de la mise en situation expliqueront en direct au participant-acteur ce qu'il doit adapter dans sa prise de parole par rapport à la communication proposée par le comédien formateur. Le participant-acteur appliquera les choix pris par les participants non-acteurs : (Etre plus posé, plus direct, garder une distance plus importante, avoir une voix avec un volume plus important, etc...). Le formateur comédien validera avec le participant les choix les plus appropriés à appliquer. Il répètera cet exercice avec l'intégralité des participants.

Cheval, mon beau miroir (2 passages par personnes)

A travers son langage corporel, le cheval devient le miroir instantané de ce que nous sommes profondément et dans l'instant. En écoutant et observant la réponse du cheval à nos attitudes, nous apprenons à transcender nos talents, mais aussi à dépasser nos barrières. Vous pourrez ainsi renforcer votre leadership, créer une cohérence entre votre intention et vos actions et enfin canaliser vos émotions pour libérer l'énergie nécessaire à la réalisation de vos projets

Accompagnement et coaching (option)

A définir lors de la phase de diagnostic

Les éléments physiologiques du stress

Objectifs

Déterminer le lien entre physiologie et stress

Comprendre les liens entre le stress et nos réactions corporelles

Découvrir des méthodes pour améliorer notre résistance aux pressions

Public

Toute personne souhaitant améliorer leur connaissance sur le stress, ses causes et ses effets.

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

Appréhender le stress sur la sphère physiologique vous permet de répondre en profondeur sur des questions et des thématiques aussi rationnelles que spécifiques. Le stress sera ainsi analysé de façon à chercher les causes pour comprendre les conséquences. Des études de cas extraites de vos propres thématiques seront réalisées par les participants.

Programme

L'importance du corps

Être attentif aux signaux d'alarme
Le sens des maladies psychosomatiques

La physiologie et ses aptitudes sur le stress

Revoir son hygiène de vie
Intégrer les principes de diététique
Choisir une activité physique adaptée
Comprendre les mécanismes du sommeil et de la relaxation
Optimiser l'utilisation de son temps

L'intelligence émotionnelle impactante

Reconnaître ses émotions
Accepter et exprimer ses émotions
Réajustement des émotions

L'eustress (+) et le distress (-)

S'adapter aux contraintes de la vie moderne
S'initier à l'art de vivre détendu

Être soi-même

Ce qui vous empêche de réaliser vos objectifs
Comment planifier vos objectifs quotidiens ?
Comment réaliser vos choix d'objectifs ?
Donner, prendre, partager, assimiler

Le stress lié aux relations extra professionnelles

En famille
En société
Au travail
Les groupes de soutien, le réseau



L'estime de soi pour défendre ses idées

Objectifs

Développer son estime de soi
Augmenter sa confiance en soi
Mettre en avant les mécanismes
Favoriser l'estime de soi des autres

Public

Professionnel de la relation client, superviseur, technicien, assistante commerciale

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

C'est par des mises en situations confrontantes et des outils issus de la PNL et de l'AT que chaque participant pourra vivre dans cette formation un événement humain, permettant une amélioration durable de l'estime de soi. Vous réveillerez votre enfant libre

Programme

S'approprier les mécanismes de l'estime de soi

Définir estime de soi et confiance en soi
Faire le point pour soi-même
Cultiver son processus d'évolution personnelle

Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi

S'impliquer dans la relation à soi-même
Développer une position juste par rapport aux autres
Renforcer son sentiment de sécurité intérieure
Augmenter sa conscience personnelle
Découvrir son identité essentielle

S'estimer pour se développer et avoir confiance

Reconnaître son importance et son unicité
Vivre en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs
Agir en réalisant ses buts et son projet de vie

Développer l'estime de soi des autres

Celle de ses collaborateurs
Créer un climat de confiance dans ses relations professionnelles

Oser et s'affirmer

L'écoute active.
L'assertivité.
Combattre les tendances à la fuite.
Emettre des critiques constructives.
Savoir dire " non ".
Appliquer la méthode D.E.S.C

Techniques issues de la PNL

Techniques de synchronisation verbales et non verbales
Reconnaissance des canaux de communication préférentiels

- Auditif
- Visuel
- Kinesthésique

Encrage des ressources personnelles

Techniques issues de l'AT

Reconnaître son moi dominant et ses interactions avec les autres
Comprendre les transactions croisées
Construire des transactions parallèles

TOP CHEF : le Team Building par la cuisine

Objectifs

Rendre efficace et la cohésion d'équipe dans un contexte fédérateur et original
Eprouver la capacité d'une équipe à s'organiser face à l'imprévu et au changement

Public

Equipe désirant mieux travailler en cohésion autour d'un projet commun.

Equipe souhaitant éprouver sa capacité d'organisation face à l'imprévu et au challenge
8 à 10 personnes

Durée - 1 journée

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

C'est toujours à travers des méthodes pédagogiques innovantes que nous cherchons à faire vivre en vraie grandeur la capacité des personnes et à faire des liens forts avec les situations réelles de travail. Le profil AEC Disc permet en plus dans ce parcours d'affiner la connaissance de soi pour utiliser encore mieux son propre potentiel au sein de l'équipe



Programme

L'ATELIER « Aujourd'hui au menu »

Accompagné d'un Chef Cuisinier et d'un consultant, l'équipe aura à réaliser un menu ou une recette avec les ingrédients proposés.

Cela dans un temps donné.

A travers cette activité l'équipe pourra évaluer en vraie grandeur ses capacités dans les domaines suivants :

- Utilisation du potentiel de chacun
- Process de répartition des rôles
- Styles de leadership utilisés intuitivement
- Capacité à communiquer

Appuyé sur un profil AEC DISC qui sera délivré à chacun ainsi que par un débriefing fait par le consultant, l'équipe pourra faire des liens pertinents et forts sur sa manière de travailler en groupe.

L'atelier « Top Chef 3R »

Toujours accompagné d'un Chef Cuisinier et d'un consultant, 2 équipes s'affrontent pour un match intense.

Il s'agira en 2 équipes de réaliser la même recette avec les mêmes ingrédients toujours dans un temps donné.

Ici l'objectif est de mettre en situation de concurrence 2 équipes pour effectuer la meilleure réalisation des recettes.

A travers cette activité les équipes auront à travailler les domaines suivants :

- Esprit de compétition
- Notion de coût / qualité / délai
- Savoir faire des choix
- Organisation
- Communication

A la fin de la réalisation un jury décernera le prix de la meilleure réalisation.

Là aussi un débriefing final sera effectué par le consultant avec recueil des impressions et mise en lien fort avec la situation réelle de l'équipe dans son univers d'entreprise

Au final un plan d'action sera établi pour mettre en œuvre les leçons apprises

Optimiser la créativité en équipe par les 6 chapeaux pensants

Objectifs

Animer un groupe de recherche d'idées et de stimuler une équipe

Adapter les techniques d'animation aux objectifs, aux types de réunions choisis et à son public

Comprendre les pensées latérales afin de pouvoir travailler en équipe en particulierisant vos préconisations

Public

Toute personne souhaitant structurer ses discussions en apportant des approches créatives et efficaces pour favoriser le travail collaboratif

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Les 6 chapeaux pensants sont un moyen de faire passer des idées en les articulant par plusieurs techniques juxtaposées dont le but est de favoriser le travail collaboratif. Cette formation est une spécificité 3R Consultants et a la particularité de développer très rapidement vos axes d'amélioration avec des résultats déjà visibles à la fin de la session.

Programme

Développer son potentiel collaboratif en comprenant le fonctionnement de nos pensées

Le fonctionnement de notre cerveau
Cortex droit, cortex gauche
Cortex reptilien
Limbique droit, limbique gauche

Explications sur la méthode pour faire progresser son équipe

Cette méthode de réflexion permet de traiter les problèmes en évitant la censure. Pour cela, chaque participant adopte le point de vue d'un des six chapeaux de couleur. Chaque couleur est assignée à une manière de pensée bien définie. Ce système crée un climat de discussion cordial et créatif et facilite la contribution de chacun. Cela permet à tous d'être sur la même longueur d'onde en même temps et les idées des uns provoquent les idées des autres. Cette méthode centralise l'énergie créatrice de l'équipe, rarement sollicitée à 100%. Les problèmes se résolvent plus rapidement en concentrant sa pensée sur la tâche à accomplir. Les idées nouvelles sont alors protégées de la critique immédiate et peuvent donc se développer. Cette méthode est donc beaucoup plus productive que la méthode d'argumentation critique habituelle. Quand il s'agit d'un management personnel, l'effort se porte sur le changement successif des modes de pensée.

Les 6 chapeaux pensants

Chaque chapeau représente une façon de pensée spécifique :
Chapeau blanc pense information
Chapeau rouge pense sentiment
Chapeau noir pense prudence, critique
Chapeau vert pense alternative, créativité
Chapeau jaune pense avantage
Chapeau bleu pense coordination

Penser hors des sentiers battus pour trouver des nouvelles solutions

Entraînement intensif en groupe : S'entraîner à l'animation créative et innovante
Solutions de rechange : chercher de nouvelles options à partir des concepts déjà découverts
Focus : quand et comment changer de focus et améliorer vos efforts créatifs
Défi : se libérer des modes d'opération traditionnels
Écriture au hasard : utiliser des données décousues pour ouvrir de nouveaux canaux de pensée
Provocation : partir d'une idée provocatrice vers une idée pratique
Récolter : refaçonner les concepts pour en faire des idées utilisables et trouver l'idée magique

Personal Branding

Objectifs

Développer une stratégie de communication pour diffuser sa marque personnelle et valider les perceptions et les opinions de ceux qui nous entourent
Identifier ses points forts et ses domaines de développement en matière de relations interpersonnelles
Développer un plan d'action adapté à vos objectifs

Public

Toute personne désireuse de développer son efficacité personnelle

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

A travers des méthodes très pratiques, vous pourrez, précisément prendre conscience de l'image que vous émettez. Le Consultant apportera ses préconisations pour travailler cette image et l'ajuster à l'efficacité que vous recherchez

Programme

Mieux se connaître

Identifier et comprendre son propre profil. Analyse de son profil AEC DISC
L'image de soi : comment êtes vous perçu ?

L'impact des attitudes et des comportements dans les relations de travail

Repérer les comportements manifestés par les différents traits de personnalité
Identifier les situations dans lesquelles ces comportements se manifestent : quand, avec qui, dans quels contextes, avec quels enjeux
Les réactions générées par certains comportements

Clés de compréhension

Les traits de caractères et les attitudes au travail face à des situations professionnelles
Développement et évolution des traits de personnalité
Exemples de traits de personnalités

Adapter son mode de communication

Connaître ses propres traits de personnalité
Les gérer en fonction des situations et des attitudes

Savoir adapter son comportement

Aux personnes
Aux différentes situations
Aux imprévus

Accroître sa créativité

Les pensées latérales : les six chapeaux pensants de Bono
Mind mapping et starbusting
Techniques associatives, aléatoires, analogiques, projectives
Concassage
Matrices fonctionnelles
Apprentissage et expérimentation des techniques

Influencer les autres en adaptant votre style d'influence

Comment voulez-vous être perçu
Persuader & Influencer : les outils
Méthodes d'influence (Le modèle d'Héron)
Stratégies d'influence
Persuader et Influencer – Exercices /mise en situation
Les styles de persuasion – Mise à jour personnelle

Impact de l'intelligence émotionnelle

La gestion des émotions
- Les miennes
- Celles des autres
- Capitaliser sur les points positifs

Résoudre des situations complexes

Objectifs

Repérer les signes d'identification d'une situation complexe naissant et adopter la bonne attitude en situation de tension
Développer une qualité de service excluant toute discrimination
Savoir gérer les principales situations pouvant donner lieu à des situations complexes
Utiliser les bons mots, adopter les bonnes attitudes et comportements

Public

Toute personne souhaitant mieux appréhender, comprendre et résoudre des situations jugées difficiles

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Chaque participant sortira de cette formation en ayant eu des préconisations claires et appropriées pour trouver des réponses à la complexité des situations rencontrées. L'approche met en avant les causes de la complexité, aussi importantes que les conséquences. Mises en situations, recadrage et précision seront au cœur de cette formation.

Programme

La volonté de transmission du message

Transmettre un message
La vision stratégique du message
Faciliter l'expression de l'interlocuteur
Susciter une réaction, de rassurer
Donner confiance,
Impulser un mouvement
Manifester son leadership
Créer sa place, selon sa personnalité

Accompagnement individuel

Votre positionnement par rapport à votre activité, l'organisation au sein de laquelle vous travaillez, vos interlocuteurs, la vision que vous avez de votre environnement, de votre propre valeur, de votre propre rôle
Capacités à révéler et utiliser votre potentiel
Comportements de communicant à l'oral

Prévenir les problématiques et désamorcer la complexité d'une situation en adaptant sa communication

Préférer être efficace et professionnel que chercher à avoir raison
Eviter l'escalade de l'agressivité
Savoir conserver les attitudes et distances de sécurité
Influence de la communication non verbale sur l'autre
Comprendre les mécanismes qui peuvent engendrer de l'agressivité
Connaître les éléments déclencheurs d'agressivité
Savoir bannir vocabulaire, attitudes personnelles pouvant déclencher des conflits

Utiliser des outils d'analyse systémiques pour changer son regard sur le problème relationnel récurrent

Évaluer l'impact du problème pour soi
Identifier les différents niveaux de lecture du problème relationnel :
L'aspect psychologique
L'approche systémique
L'éthique

Efficacité relationnelle

Objectifs

Développer une communication efficace pour une compréhension mutuelle
Intégrer des outils et techniques de communication pour faciliter la relation avec les autres
Savoir préserver la relation de confiance dans les situations difficiles

Public

Toute personne désireuse d'optimiser ses compétences relationnelles pour développer des échanges constructifs et sereins dans son activité professionnelle

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

Des outils pratiques et facilement mémorisables
Une meilleure compréhension de son propre fonctionnement
Des mises en situation filmées, débriefées ensemble pour prendre du recul, envisager les situations autrement afin de tendre vers des échanges assertifs basés sur un modèle gagnant-gagnant

Programme

Optimiser sa communication : être présent à soi

Maîtriser les différentes composantes de la communication orale
Savoir mettre en congruence le discours et la façon de le délivrer pour un message optimum
Savoir gérer ses émotions pour relativiser le phénomène trac que l'on impute trop souvent au regard de l'autre

Être présent aux autres : l'art d'écouter pour comprendre

Intégrer les outils permettant d'entrer en relation
Manifester sa volonté de comprendre l'autre par l'apprentissage de l'écoute active
Apprendre à développer son empathie : distinguer fait et opinion
Apprendre à sortir de ses cadres de référence pour appréhender avec bienveillance la logique de l'autre
Les facteurs déclenchants d'un échange constructif lors d'une prise de décision : chercher le consensus

Valoriser la relation quelles que soient les circonstances Identifier ses propres tendances de communication face à une opposition : autodiagnostic

Savoir répondre aux objections en sortant des réflexes de fuite, d'agression ou de manipulation pour gagner en assertivité
Apprendre à formuler une critique constructive tout en préservant la relation de confiance : méthode DESC : décrire les faits, exprimer son ressenti, spécifier ses solutions, insister sur les conséquences positives et mutuelles

Gérer les réclamations et les incivilités dans la relation client

Objectifs

Identifier ses propres tendances de communication face à une opposition
Comprendre comment se met en place l'agressivité du client
Cerner dans son attitude et ses mots ce qui peut être détonateur de conflit
Agir grâce à l'appropriation d'une méthode pour répondre à un client difficile tout en préservant la relation de confiance

Public

Toute personne désireuse de gagner en confort relationnel avec des clients mécontents voire même agressifs en situation de face à face.

Durée - 1 journée

Les méthodes pédagogiques Les + de 3R Consultants :

Des outils pratiques et facilement mémorisables
Une meilleure compréhension de son propre fonctionnement
Des mises en situation filmées, débriefées ensemble pour prendre du recul, envisager les situations autrement afin de tendre vers des échanges assertifs basés sur un modèle gagnant-gagnant

Programme

Recadrer un client au comportement inapproprié sans entraver la relation de confiance

Autodiagnostic personnalisé
Apprendre à sortir des réflexes d'agression, de fuite voire même de manipulation pour s'engager dans une démarche assertive
S'approprier la méthode DESC : décrire les faits, exprimer son ressenti, spécifier sa solution alternative, insister sur les conséquences positives

Distinguer la logique client de la logique du professionnel

Savoir prendre en compte les émotions négatives du client pour dépolluer l'échange
Manifester sa volonté de le comprendre l'autre par l'apprentissage de l'écoute active pour neutraliser son agressivité
Apprendre à développer son empathie : distinguer fait et opinion

Adopter un langage professionnel et positif

Conscientiser les expressions et mots qui génèrent du conflit
Développer des réflexes de bonne formulation pour valoriser sa démarche en incarnant l'esprit de service

Endosser le « costume » du bon professionnel

Affirmer sa présence pour un accueil de qualité
Maîtriser sa communication non verbale et paraverbale pour être en congruence avec son discours

Apprendre à dire « non » au client

S'approprier la méthode ECAPA : écouter, comprendre, affirmer, proposer une alternative, argumenter cette nouvelle proposition
S'inscrire dans un engagement de moyen



Le théâtre interactif : Gagner en proactivité et en réactivité

Objectifs

Comprendre la nécessité de s'écouter pour tenir un objectif commun

Favoriser un dialogue enthousiaste et bienveillant

Gagner en pro activité dans la résolution de difficultés

Renforcer la culture d'entreprise et la cohésion d'équipe

Public

Tout groupe désireux de débattre et d'étudier les différentes alternatives à une situation donnée en les expérimentant par le jeu et l'improvisation

Durée - 2 jours

Les méthodes pédagogiques

Les + de 3R Consultants :

Le théâtre interactif est un outil efficace d'amorce de changement et de réflexions partagées. Sa pratique permet de prendre conscience de ses propres représentations et de ses comportements. Chaque participant prendra du plaisir à participer à un débat constructif mené dans la bienveillance. Il en sortira renforcé et osera devenir force de proposition.

Programme

Mise en mouvement : susciter l'expression et la confrontation des points de vue de chacun

Créations communes et interactives sur la notion de culture d'entreprise et d'équipe

Prise de conscience des différences de perception d'un environnement pourtant commun

Pratique de jeux favorisant le lâcher prise

Inspiration : création de saynètes sur les problématiques soulevées

Mobilisation des talents et des énergies

Possibilité de dire ce qu'on n'ose pas dire de façon bienveillante

Identification des freins au changement souhaité

Intervention spontanée de participants désireux d'improviser leurs propositions

Ouverture d'une situation bloquée

Construction : réfléchir ensemble à des propositions

Elargissement du champ des représentations mentales de chacun

Prise de conscience du problème analysé et du pouvoir dont chacun dispose pour faire évoluer les choses

Expérimentation des propositions de progrès

Elaboration collective de plans d'action

Elaboration commune : mettre en scène une ou plusieurs saynètes

Mise en place d'un brainstorming

Mise à disposition de masques – objets

Nécessité d'intégrer une chanson et/ou une danse

Exemples de thématiques pouvant être abordées :

gestion de conflit - gestion du stress - le bien être au travail - Risques Psycho Sociaux - conduite du changement (d'organisation / de culture) - sensibilisation à la différence/au handicap - conduite de projet - discrimination - addictions - la violence - asseoir son autorité - situations à risque - le partage de leadership - égalité professionnelle - développement durable...

Une équipe, un parfum : créez la synergie qui gagne !

Objectifs

Réunir une équipe autour d'un projet créatif et ludique dans une ambiance décontractée
- Incentive, teambuilding, bien-être.

Expérimenter un processus individuel de création tout en respectant la diversité des points de vue et des émotions de tous les participants - Diversité, Intégration.

Apprendre à créer une synergie gagnante en choisissant, en fonction des propriétés particulières de chaque huile, celles qui viendront se compléter harmonieusement. Esprit d'équipe
Se mettre en position d'acteur de son parcours

Public

Équipes dans le cadre de Teambuildings, incentive, intégration

..
Tout salarié dans le cadre des programmes Bien-être au travail, prévention du stress

Durée - 1 journée

Programme

Accueil, présentation de l'intervenant, objectifs, agenda, règles de l'atelier, mesures de sécurité, matériel, matières premières.

Présentation des membres de l'équipe : Les huiles essentielles

Présentation des différentes familles d'odeurs

Pyramide : Tête/cœur/Fond

Familles : Hespéridée, florale, fougère, chypre, boisée, ambrée, cuir

Eveil olfactif – test de classement des huiles essentielles sur la pyramide et dans chaque famille.

Echanges et différences de ressentis olfactifs

Présentation des propriétés des huiles essentielles.

Echanges sur les expériences et la connaissance que chacun a déjà de l'utilisation des huiles présentées ou des plantes dont elles sont extraites

Réalisation du parfum

Préparation, planification du projet de fragrance de l'équipe ou individuel selon les objectifs de l'atelier.

Définir la finalité : parfum énergisant ou apaisant, ..

Rédaction de la « recette »

Réalisation du mélange et du parfum

Recherche d'un nom

DEBRIEFING

Retour d'expériences sur le processus de création

Présentation de sa fragrance, recueil des avis

- o Difficultés à choisir les huiles à mélanger comme il est difficile de choisir les membres d'une équipe et de les faire fonctionner ensemble

- o Les odeurs, par le biais du nerf olfactif, sont reliées au bulbe rachidien, siège des émotions. C'est la raison pour laquelle chacun aime certaines odeurs et pas d'autres. C'est pour la même raison que chacun réagit différemment aux mêmes événements.