

De la divergence à la convergence

Transformer les différences personnelles en forces pour l'organisation

Objectifs et éléments de contenu

Dans ces modules...	Vous apprendrez à...
<p>1 Le MBTI : comprendre les types de personnalité</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier l'impact des paradigmes et des croyances dans l'efficacité des relations interpersonnelles. ▪ Adopter un paradigme qui va faciliter le processus. ▪ Identifier les préférences naturelles, les forces et les difficultés de chaque individu selon la théorie des types de personnalité de Carl Gustav Jung. ▪ Valider votre type de personnalité à l'aide du rapport explicatif (l'indicateur de types psychologiques Myers-Briggs). ▪ Identifier les forces et les points à améliorer de votre type de personnalité sous différents aspects : <ul style="list-style-type: none"> • style de communication • style de leadership • résolution de problème et prise de décision. ▪ Maximiser votre efficacité au sein d'une équipe de travail. ▪ Saisir le rôle prépondérant de chacun des types de personnalité et l'importance de s'entourer de types complémentaires. ▪ Élaborer des stratégies de développement personnel en fonction de votre type de personnalité.
<p>2 La gestion des émotions</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre les difficultés dans certaines relations. ▪ Démystifier la dynamique qui intervient dans des relations difficiles. ▪ Identifier vos pièges personnels et vos réactions en situation de stress. ▪ Reconnaître la présence des ombres. ▪ Être plus sensible au phénomène des projections. ▪ Adopter des stratégies pour gérer adéquatement vos émotions.
<p>3 La gestion des conflits</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier l'influence des différents types de personnalité dans une situation de conflit. ▪ Prévenir et désamorcer les situations conflictuelles. ▪ Prévoir les réactions inefficaces de chacun des types de personnalité en situation de stress. ▪ Adopter un modèle de résolution de conflit gagnant - gagnant.

Dans ces modules...	Vous apprendrez à...
4 Les techniques de communication et d'influence	<ul style="list-style-type: none">▪ Identifier les caractéristiques d'un communicateur performant.▪ Adopter les comportements clés de l'émetteur ou du récepteur.▪ Développer des stratégies de communication percutantes selon les types de personnalité.▪ Valider et reformuler le message.▪ Écouter avec empathie.▪ Être plus à l'écoute des signes non-verbaux de votre interlocuteur.▪ Vous synchroniser à votre interlocuteur.▪ Donner et recevoir du « feedback ».
5 Un regard sur l'équipe	<ul style="list-style-type: none">▪ Dessiner le profil de votre équipe.▪ Développer un plan d'action pour améliorer l'efficacité de votre équipe.
6 Mobiliser son équipe (module optionnel)	<ul style="list-style-type: none">▪ Définir ce qu'est la mobilisation.▪ Connaître les façons de mobiliser votre personnel.▪ Créer le sentiment d'appartenance et la synergie d'équipe.▪ Développer des liens de confiance avec vos collaborateurs.▪ Identifier différentes sources de mobilisation.▪ Reconnaître les comportements des employés mobilisés.▪ Identifier les conditions psychologiques de la mobilisation.

Chaque module peut être combiné avec un ou plusieurs modules d'un autre de nos programmes de formation pour créer une formation hautement personnalisée.

Durée du programme

Nous nous adaptons à vos disponibilités. Typiquement, cette formation est structurée de l'une ou l'autre des cinq façons suivantes :

- 2 jours (1,4 UEC)
- 4 modules d'une demi-journée (1,4 UEC)
- 2 jours et demi (1,8 UEC)
- 5 modules d'une demi-journée (1,8 UEC)
- 1 journée intensive (0,7 UEC)

Format

Vous pouvez participer à cet atelier sous forme de session publique, de session en entreprise ou de session de coaching individuel. Dans ces deux derniers cas, nous adaptons notre contenu en fonction de vos objectifs et de vos besoins spécifiques, et les exercices s'inspirent de votre environnement de travail.

Bénéfices de la formation

Notre formation **De la divergence à la convergence** sur la gestion des relations interpersonnelles comporte de nombreux avantages qui constituent une valeur ajoutée pour les individus et les organisations qui s'y inscrivent.

Elle permet notamment aux participants d'apprendre à :

- comprendre les types de **personnalité**
- miser sur leurs **forces** et diminuer l'impact de leurs difficultés
- utiliser une **stratégie** efficace de résolution de problème
- démystifier les **conflits** de personnalité, les prévenir ou les gérer
- améliorer la qualité de leurs **relations interpersonnelles**
- gérer leurs **émotions**
- apprendre à travailler en **collaboration** avec des personnalités variées
- adopter une nouvelle **perspective** et une vision constructive des différences
- adapter des **techniques** efficaces de communication et d'influence.

Elle permet notamment à l'équipe d'apprendre à :

- identifier son **profil**
- améliorer la **communication** et la **collaboration** entre les coéquipiers
- développer une plus grande **tolérance** à la différence
- devenir plus efficace dans la prise de **décision** et la résolution de problèmes
- prévenir et mieux gérer les **conflits** potentiels
- développer des **stratégies** et un **plan d'action** pour améliorer l'efficacité de l'équipe.

Garantie de résultats

Si votre appréciation de la session n'est pas satisfaisante (à l'égard de l'atteinte des objectifs d'apprentissage), nous vous garantissons un suivi personnalisé et prendrons les mesures nécessaires pour corriger la situation.