

DI »AMG »NOSTIC

SURTOUT AUJOURD'HUI, AVEC LA CRISE QUE NOUS TRAVERSONS, CHACUN SAIT QUE LA DIFFÉRENCE DANS LA COMPÉTITION ÉCONOMIQUE À VENIR NE SE FERA PAS PAR UN PLUS TECHNOLOGIQUE, MAIS PAR LA VALEUR DES HOMMES.

OR, SI LA FORMATION DISPENSÉE DANS LES UNIVERSITÉS ET GRANDES ÉCOLES PRODUIT DES RESPONSABLES DOTÉS DE GRANDES CAPACITÉS TECHNIQUES, ELLE RESTE OBSTINÉMENT MUETTE SUR L'INITIATION AUX COMPORTEMENTS ET À LEUR CONDUITE, ALORS QUE L'UN DES GRANDS CRITÈRES DE RÉUSSITE DANS LE MANAGEMENT D'UNE ENTREPRISE EST :

- D'UNE PART, LA CONNAISSANCE QU'ILS ONT DE LEUR PROPRE PERSONNALITÉ ET DE SES EFFETS SUR AUTRUI ;
- D'AUTRE PART, LEUR APTITUDE À SAVOIR S'ENTOURER, À SAISIR LES MOTIVATIONS DE LEURS COLLABORATEURS, À ÉVALUER LEUR POTENTIEL ET À LES PRÉPARER DE LA FAÇON LA PLUS EFFICACE AUX MUTATIONS FUTURES.

Objectifs

Cette formation, **strictement individuelle**, a pour objectif de permettre aux décideurs confrontés aux réalités du management, à la recherche de collaborateurs de valeur, projetés dans une négociation difficile ou dans une situation de crise, d'évaluer et par la même de développer :

- Leur connaissance des critères d'analyse des comportements et des motivations qui les animent ;
- Leur capacité à manager et à exercer leur leadership sur la conduite d'une équipe ;
- Leur prise de conscience des facteurs physiques et psychologiques qui décident de leur impact personnel, mais aussi qui interviennent dans l'élaboration d'un style de management.
- Leur jugement par la prise en compte immédiate des personnalités de chacun, sur le plan des réactions prévisibles, que ce soit au niveau de leur style de positionnement relationnel, leur degré d'affectivité, leur prédisposition au stress, leur état d'esprit du moment, leur logique....
- Leur capacité relationnelle à faire face à des situations tendues et d'affrontements en favorisant la prise de contact et en influant de façon décisive sur leur règlement.

PROGRAMME

Evaluation des situations psychologiques qui indisposent le participant, ainsi que les types de personnalité ou de comportement qui lui sont le plus immédiatement antipathiques.

- ***Les notions de personnalité, de caractère, de comportement et d'attitudes***

Leurs constituants

Leurs éléments physiques d'observation,

Leurs critères d'appréciation.

- ***Les critères d'observation active d'une personne***

La première impression,

Le contact,

La communication,

Sa relation à l'autre.

- ***Les contraintes psychologiques de la conduite d'une équipe***

Les notions de statut et de rôle,

La gestion des motivations,

Ses déterminants, ses leviers de stimulation.

Les deux aspects de l'exercice de l'autorité,

Le dirigeant manager,

Le dirigeant leader,

Les critères de différenciation dans l'approche d'une équipe.

- ***Les positions relationnelles OK-nOK***

Leur importance fondamentale dans l'estime de soi et la confiance en les autres,

Leurs fondements psychologiques,

Les 4 positionnements possibles à l'égard de l'autre,

Les comportements positifs et négatifs qui en découlent.

- ***Les styles sociaux***

Le retentissement de l'éducation sur l'extériorisation des émotions,

Les messages contraignants et leur influence sur le comportement relationnel,

Les 5 grands faux-self identifiables,

Leur définition, leur style de communication et de relation.

- ***Les rapports aux situations difficiles et au conflit***

La distinction entre le différend de fond et la querelle de personnes,

La distinction entre stress direct et stress indirect,

Les 6 causes de conflit,

Les raisons d'entrer dans un jeu plutôt que de résoudre un problème,

Les trois rôles possibles,

Comment y mettre fin.

Autodiagnostic des traits directeurs du comportement managérial du participant, à savoir ses aptitudes majeures, son profil émotionnel et sa tendance à l'affirmation édifiée à l'égard des équipes dans son rôle de cadre dirigeant.

Pédagogie

Alternant contenus théoriques et cas concrets directement extraits du contexte professionnel, **Di" AMG "NOSTIC** est une formation entièrement adaptée à la personnalité du participant, à sa fonction, ainsi qu'à ses préoccupations personnelles.

PS : Cette formation peut être appliquée, avec des variantes dans le contenu, à des négociateurs voulant développer leur impact relationnel en situation dégradée.

Durée

Il s'agit d'une formation étalée sur **6 demi-journées**, à organiser en fonction des disponibilités du participant.

Frais de participation : 3750€ H.T.

Pour toute demande d'inscription : contact@negorisk.com