



## Développer sa flexibilité afin de s'adapter aux autres et aux situations

### Destiné aux

---

Chefs de secteur et à leur responsable hiérarchique qui souhaitent utiliser des outils communs de développement personnel et professionnel.

### Trouver des pistes pour

---

- ⇒ améliorer ses relations au quotidien avec ses différents interlocuteurs
- ⇒ rester intègre quant à ses valeurs personnelles
- ⇒ atteindre ses objectifs personnels et professionnels
- ⇒ accroître son impact positif sur les situations que l'on rencontre
- ⇒ influencer positivement

### Axes de travail

---

- **Élaborer ses choix et ses comportements avec cohérence**
  - Clarifier la vision de soi à long terme
  - Mettre à jour ses valeurs
  - Déterminer ses projets en conciliant valeurs personnelles et objectifs professionnels
- **Se préparer mentalement pour déterminer les stratégies à adopter**
  - Saisir la notion de « stratégie mentale »
  - Apprendre à les décoder pour modifier une stratégie insatisfaisante
  - Prendre conscience des stratégies gagnantes pour les reproduire
- **Construire ses scénarios de réussite**
  - Transformer un problème en objectif
  - Définir un objectif précis, positif et opérationnel : outil « la stratégie d'objectif »
  - Préparer sa réussite : outil « la visualisation »
- **Mobiliser ses ressources positives**
  - Maîtriser ses émotions limitantes et éliminer les stress inutiles : outil « la dissociation »
  - Faire appel à ses ressources positives pour dépasser les obstacles : outil « l'ancrage »

- **Poser les bases d'une relation positive**
  - Construire un espace de confiance et d'écoute active pour sécuriser votre interlocuteur
  - Pratiquer l'écoute active
  - Déjouer les pièges du langage : outil « le méta modèle »
  - Poser les questions pertinentes
- **Décoder les signes émis par votre interlocuteur**
  - Prêter attention à son interlocuteur et repérer les changements d'état d'esprit : outil « la calibration »
  - Ajuster sa communication verbale et non verbale : outil « la synchronisation »
- **Comment identifier les causes réelles de la résistance**
  - Savoir se mettre à la place de l'interlocuteur pour comprendre ses réticences : outil « les positions de perception »
  - Comprendre l'« intention positive » qui guide votre interlocuteur et agir en conséquence
- **Rechercher l'intérêt commun**
  - Identifier le bénéfice attendu par votre interlocuteur
  - Réfléchir à un cadre commun permettant aux parties en présence de trouver un consensus
- **Synthèse de la formation et de ses acquis**
  - Mise en relation finale des attentes de départ et des solutions apportées
  - Mise en place d'un plan d'action personnel avec la formatrice

## Méthode pédagogique

---

Cette formation de 2 jours intensifs est basée sur une pédagogie active. Elle implique une forte participation des stagiaires.

Chaque étape fait l'objet d'apports théoriques et d'outils concrets. Puis à chaque phase du parcours, des entraînements intensifs contribuent à l'intégration stimulante des outils et concepts présentés grâce à :

- des jeux en groupes
- des ateliers de réflexion
- des jeux de rôles
- des mises en pratique sur des situations types rencontrées par les participants
- des exercices en binômes, en sous-groupe, en grand groupe

Les participants travaillent ensuite sur leurs situations concrètes quotidiennes dans lesquelles ils souhaitent être plus efficaces.

L'essentiel des apports théoriques et méthodologiques sera résumé dans un document remis à chaque participant à la fin de chaque séquence pédagogique. Cette documentation pédagogique permet à chaque participant de revenir à son rythme sur le contenu et les exercices pratiqués en stage.

## Formation animée par Sandra NOUZILLE

---



**Sandra NOUZILLE** est consultant formateur en organisation (ECOLE DES MINES D'ALBI-IDCE et CNAM). Elle a complété son cursus par une formation approfondie à la PNL, à la sophrologie et au coaching.

Son parcours professionnel l'a amenée à exercer pendant plus de 15 ans à des postes de management opérationnel et de formation dans les domaines de l'industrie et des services. Elle possède une longue expérience de la fonction commerciale et a animé de nombreux stages dans le domaine de la vente et de l'efficacité commerciale.

Elle accompagne aujourd'hui les hommes et les organisations à construire et vivre la transformation de leur univers de travail pour un meilleur accomplissement personnel et une plus grande réussite collective.

Elle a assuré des missions auprès d'organisations comme : Thalès - Anvar - Commissariat à l'Energie Atomique - Délégation Générale à l'Armement - Accor - Préfecture de la Haute-garonne - Schneider - Direction de l'Aviation Civile ....