

Formation : Développer des relations non hiérarchiques constructives

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. DHC

Prix : 1370 € H.T.

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Dans un environnement de travail de plus en plus collaboratif et transversal, cette formation vous apprendra à devenir un acteur stratégique dans des équipes transverses en dehors des structures hiérarchiques traditionnelles : positionnez-vous avec clarté, affirmez-vous avec assertivité, contribuez de manière décisive et inspirez la coopération autour de vous. Grâce à des techniques concrètes, vous renforcerez vos compétences en communication pour mobiliser vos collègues, favoriser l'innovation et influencer positivement les projets d'équipe.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Être constructif dans les relations transverses
- ✓ Faire le point sur son mode de communication
- ✓ Transmettre et partager ses objectifs
- ✓ Communiquer avec assertivité
- ✓ Faire face aux situations conflictuelles

Public concerné

Toute personne devant participer à la réalisation de projets collectifs ou travailler en transverse

Prérequis

Aucun

PARTICIPANTS

Toute personne devant participer à la réalisation de projets collectifs ou travailler en transverse

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes, moyens pédagogiques et évaluations

- Nombreuses mises en pratique pour transposer les apports théoriques et méthodologiques
- Réflexions de groupe et individuelles
- Évaluation par le formateur de la progression pédagogique du participant, tout au long de la formation : QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Test de positionnement complété par le participant avant et après la formation pour mesurer son évolution et valider les compétences acquises

Les activités présentées dans ce programme de cours sont fournies à titre indicatif et peuvent être ajustées au besoin par les formateurs.

Programme de la formation

1 Communiquer de façon constructive

Compétences visées

- Évaluer son mode de communication afin d'améliorer la qualité des échanges
- Adopter des attitudes de communication d'influence pour favoriser des interactions constructives
- Convaincre efficacement grâce à des techniques d'argumentation
- Utiliser l'écoute active pour faciliter les échanges

Activités pédagogiques

- Exercices pratiques : écoute active, questionnement et reformulations
- Autodiagnostic : identification de son style de communication

Outils et méthodes

- Techniques d'écoute active et de reformulation

2 Définir ses objectifs et être porteur de ses objectifs

Compétences visées

- Clarifier les messages et objectifs à atteindre
- Savoir formuler un objectif
- Élaborer un plan d'action structuré
- Anticiper les freins à la réalisation des objectifs

Activités pédagogiques

- Réflexion individuelle et collective : cas concrets et problématiques de fixation d'objectifs
- Mise en situation : clarification d'objectifs

Outils et méthodes

- Méthode SMART (et ses dérivés : SMARTE...) pour fixer des objectifs

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Mieux se connaître pour être plus efficace

Compétences visées

- Identifier ses points forts pour améliorer son efficacité relationnelle
- Ajuster ses interactions en fonction de ses objectifs professionnels
- Maîtriser son impact et son image
- Renforcer sa crédibilité et son influence
- Développer la confiance en soi et favoriser la collaboration constructive

Activités pédagogiques

- Autopositionnement : test sur la connaissance de soi

4 Développer la confiance relationnelle

Compétences visées

- Comprendre les attitudes à éviter dans les relations non hiérarchiques
- Reconnaître les comportements passifs, agressifs et manipulateurs
- Adopter des attitudes authentiques

Activités pédagogiques

- Mise en situation : simulation d'entretiens avec différents types d'interlocuteurs

5 Chercher l'équilibre gagnant

Compétences visées

- Adopter une posture favorisant l'équilibre dans les relations
- Identifier les positions de vie et ajuster son comportement en fonction de ses interlocuteurs
- S'affirmer avec assertivité : défendre ses idées tout en respectant celles des autres
- Établir des relations équilibrées grâce à l'assertivité

Activités pédagogiques

- Autopositionnement : test sur les positions de vie et sur l'assertivité
- Mise en situation : simulation d'entretiens avec prises de position assertives

Outils et méthodes

- Techniques d'assertivité

6 Gérer les conflits

Compétences visées

- Construire des relations gagnantes et favoriser la coopération dans les situations conflictuelles
- Différencier confrontation et conflit
- Traiter des objections efficacement
- Gérer les tensions de manière constructive

Activités pédagogiques

- Mise en situation : simulation sur la base des problématiques rencontrées par les participants

Outils et méthodes

- Techniques de gestion de conflit

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 avr., 4 mai, 4 mai, 6 juil., 6 juil., 14 sep., 29 sep., 26 nov., 26 nov., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 mai, 6 juil., 14 sep., 26 nov.

LILLE

2026 : 14 sep.