

Formation : Développer des relations positives au travail

Encouragez une collaboration positive et durable
Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. DRP
Prix : 1360 € H.T.

★★★★☆ 4,8 / 5

BEST

Développer des relations positives au travail est essentiel pour instaurer un environnement de collaboration où chacun se sent écouté et valorisé. Cette formation vous apporte des outils concrets pour renforcer votre capacité à interagir de manière constructive avec vos collègues, à résoudre les conflits avec empathie et à encourager une dynamique de groupe réactive. En comprenant mieux les besoins des autres, vous améliorerez non seulement la qualité des échanges, mais vous favoriserez aussi une collaboration durable et productive.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Améliorer la qualité des échanges pour mieux coopérer
- ✓ Apprendre à se positionner vis-à-vis des autres
- ✓ Communiquer efficacement avec les personnalités difficiles
- ✓ Résoudre les situations conflictuelles
- ✓ S'affirmer sans provoquer de tensions

Public concerné

Toute personne amenée à travailler en équipe fonctionnelle ou en équipe projet

Prérequis

Aucun

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.

Programme de la formation

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à travailler en équipe fonctionnelle ou en équipe projet

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.

1 Apprendre à se positionner dans l'équipe

Compétences visées

- Définir dans l'équipe les actions et les objectifs communs à relever
- Comprendre son rôle et sa place dans les interactions avec les parties prenantes
- Partager les expériences au sein de l'équipe pour renforcer la collaboration
- Identifier son propre rôle dans le groupe
- Contribuer à l'atteinte des objectifs collectifs

Activités pédagogiques

- Autodiagnostic : sur son style relationnel
- Réflexions individuelles et collectives : sur la notion de collaboration dans une équipe

Outils et méthodes

- Tests de positionnement

2 Établir des relations interpersonnelles productives

Compétences visées

- Explorer les différents aspects de sa personnalité pour mieux comprendre ses réactions relationnelles
- Décoder les attitudes adoptées dans diverses situations grâce à l'analyse transactionnelle
- Instaurer un système de transactions performant afin de fluidifier les interactions au sein de l'équipe
- Favoriser des relations gagnant-gagnant en encourageant les échanges constructifs

Activités pédagogiques

- Test de positionnement : l'égogramme
- Jeux de rôle : simulations d'entretiens de négociation

Outils et méthodes

- Analyse transactionnelle

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 S'adapter aux personnalités difficiles

Compétences visées

- S'adapter aux personnalités difficiles
- Analyser leur mode de perception afin de mieux anticiper leurs réactions
- Transformer les échanges conflictuels en opportunités de collaboration en faisant de l'interlocuteur un allié
- Gérer et désamorcer les conflits en adoptant des stratégies de repli et de prise de distance appropriées

Activités pédagogiques

- Réflexion collective : la gestion des personnalités difficiles
- Jeux de rôle : simulation d'entretiens difficiles

Outils et méthodes

- Analyse transactionnelle

4 Résoudre les situations conflictuelles

Compétences visées

- Décrypter les mécanismes des conflits et comprendre leurs origines
- Distinguer les différents types de conflits et adopter des stratégies de résolution appropriées
- Détecter les comportements passifs, agressifs ou manipulateurs pour prévenir les tensions
- Intégrer la dimension émotionnelle dans la gestion des conflits
- Apprendre à gérer les émotions de ses interlocuteurs

Activités pédagogiques

- Travail en groupe : partage d'expériences
- Exercice pratique : jeux de rôle autour de situations

Outils et méthodes

- Techniques d'écoute active et de reformulation
- Techniques de gestion de conflits

5 S'affirmer pour mieux désamorcer les conflits

Compétences visées

- Gérer les demandes abusives avec assertivité
- Formuler un refus sans engendrer de tensions
- Émettre des critiques constructives
- Renforcer sa capacité d'affirmation pour anticiper et désamorcer les conflits

Activités pédagogiques

- Jeux de rôle : prise de parole pour mettre en application les techniques d'assertivité

Outils et méthodes

- Techniques d'assertivité
- Techniques de gestion de conflits

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 21 mai, 20 juil., 20 juil., 21 sep., 19 nov., 19 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 21 mai, 20 juil., 21 sep., 19 nov.

LILLE

2026 : 21 sep.