

### Public concerné

Toute personne

### Une démarche pédagogique spécifique, à mi-chemin entre l'accompagnement personnalisé et la formation traditionnelle, qui présente 4 avantages :

**1) Une formation personnalisée :** pour répondre spécifiquement au besoin de chaque participant, elle est organisée pour un **groupe restreint de 4 personnes**. Chacune a ainsi largement sa place pour aborder ses problématiques spécifiques, expérimenter personnellement les différentes notions, sous forme d'**exercices pratiques** et de  **mises en situation**.

**2) Une excellente intégration des apports :** l'effet d'**échelonnement dans le temps** contribue à ce que l'accompagnement se fasse pas à pas, reliant en permanence l'acquis formatif et le vécu sur le terrain.

**3) Un résultat concret, immédiatement opérationnel et durable :** grâce à un travail totalement interactif, basé sur l'analyse des situations de terrain des participants, par la méthode innovante et ludique de la **visualisation externe**.

**4) Pas d'interruption de l'activité professionnelle :** l'organisation en séances courtes permet d'effectuer la formation sans suspendre son activité pour autant.

14, avenue Victor Hugo  
38130 ECHIROLLES

☎ 04 76 85 12 12

☎ 04 76 78 62 06

E-mail :

secretariat@centrereliance.com

Site :

www.centrereliance.com

SARL au capital de 12 500 €  
SIRET 412 185 100 00036  
NAF 7022Z

### Objectif

Savoir clarifier et analyser toute situation de relations professionnelles et se positionner de façon adaptée : avec les collègues, les clients, dans une relation hiérarchique, avec les fournisseurs ou tous partenaires professionnels.

### Programme

Les apports s'appuient sur les concepts novateurs de la Méthode ESPERE® (du psychosociologue Jacques Salomé).

- Repérer les attitudes spontanées anti-relationnelles
- Règles de base de la Méthode ESPERE® pour une bonne qualité de relation et concepts pour appréhender la relation
- Savoir analyser une situation relationnelle et la clarifier
- Prendre du recul sur ses réactions émotionnelles
- Relation personnelle et relation professionnelle
- La relation hiérarchique
- Oser dire et s'affirmer, dans le respect de soi et de l'autre
- Passer clairement un message ... et écouter celui de l'interlocuteur
- Faire face aux objections
- Savoir gérer les conflits pour en faire des occasions d'évolution
- Trouver l'attitude juste vis-à-vis de « personnalités difficiles »
- Savoir formuler une demande de façon pertinente
- Sensibilisation à l'écoute

### Formateur

**Gilles Salanou**, formateur certifié de l'Institut ESPERE International, formé à la résolution non-violente des conflits par l'Université de Paix de Namur (Belgique), animant des formations sur ce thème depuis plus de 20 ans.

### Dates, déroulement et durée

**4 modules de 3h30** espacés de 15 jours environ, soit **14 heures** de formation

Les dates des séances sont fixées ensemble dès la constitution du groupe.

**Lieu :** Reliance

**Prix :** 990 € HT, non soumis à TVA si formation professionnelle continue.

Pour les personnes en activité libérale : 690 € HT