

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES

●
FORMATION

LES CLÉS DE LA CONFIANCE ET DE L'EXCELLENCE COLLECTIVE

KODSI MAIO ROLANDE : Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio créé RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Elément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Elément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

OBJECTIFS

- Développer sa flexibilité relationnelle, source d'efficacité.
- Oser être vrai, être soi-même dans la relation interpersonnelle.
- Utiliser pleinement ses ressentis dans la relation interpersonnelle.
- Contribuer à l'efficacité collective.

CONTENU DE LA FORMATION

1ER JOUR : 1ERE DEMI-JOURNEE

- « Ice brake », briser la glace et faire l'inclusion du groupe.
- « Switch and swap » pour faire connaissance et aller à la rencontre de tous les participants.
- Faire la différence entre performance et excellence
- Le jeu de la balle.

Développer la confiance au sein d'un groupe ou d'une équipe.

- Le « parler vrai »
- La lucidité sur soi, ses comportements et ses ressentis
- L'auto-détermination

Mieux se connaître et mieux connaître les autres pour mieux travailler ensemble

- Être plus lucide sur l'impact de ses comportements et de ceux des autres en s'appuyant sur 3 dimensions :

- « L'Inclusion » : êtes-vous dans la relation ou à l'extérieur de la relation ?
- « Le Contrôle » : avez-vous le contrôle, de l'impact, de l'influence ou pas ?
- « L'Ouverture » : osez-vous dire votre vérité aux autres sans crainte ni agressivité ?

1ER JOUR : 2EME DEMI-JOURNEE

- Être plus lucide sur l'impact de ses ressentis et de ceux des autres en s'appuyant sur 3 dimensions :

- « L'Importance » : Quelle est votre valeur et votre place au sein de votre équipe ?
- « La Compétence » : Quelle est votre capacité à faire face aux différentes situations opérationnelles et relationnelles dans votre fonction ?
- « La Sympathie » : En présence des autres, vous sentez-vous apprécié(e) ou pas ?

2EME JOURNEE : 3EME DEMI-JOURNEE

Comprendre que ses propres rigidités sont un frein à l'efficacité en équipe

- Les choses iraient mieux entre nous si seulement tu...

- Découvrir ses mécanismes de défense et ceux des autres membres du Bureau

- Se repérer dans les 6 rôles défensifs
- Être lucide sur ses propres attitudes défensives et celles des autres
- Construire son plan anti-défense

étape



ÉTUDES ET APPLICATIONS
ÉCONOMIQUES

●
FORMATION

2EME JOURNEE : 4EME DEMI-JOURNEE

- Renforcer son autodétermination
 - Savoir choisir plutôt que subir
 - Faire des choix conscients et les assumer
- Etablir sa feuille de route et son plan d'action
- Se dire « au revoir » : le jeu des chaises

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation est basée sur une pédagogie complète et innovante, utilisant des apports théoriques simples, des visualisations, des ateliers corporels, des autodiagnostic validés scientifiquement, notamment le FIRO B (Fundamental Interpersonal Relations Orientation) et des feedbacks des autres participants.

Une expérimentation continue et intensive, dans un climat de confiance, permet à chacun de prendre conscience progressivement de ses propres modes de fonctionnement et de ceux des autres, de ses propres rigidités et de celles des autres.

PRE REQUIS :

Une très forte implication personnelle est l'élément fondamental de la réussite de cette formation.

DUREE : 2 jours – 14 heures

Public visé : Dirigeant, cadres et managers.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.