



INTERACTIFS DECOUVERTE

Réapprendre les relations simples
pour être efficace
et se sentir mieux



interactifs



l'intelligence relationnelle



INTERACTIFS DECOUVERTE

Réapprendre les relations simples pour être efficace et se sentir mieux

La Vision INTERACTIFS

La relation est une compétence comme les autres, elle s'apprend, se développe, se professionnalise et c'est le cœur de notre savoir-faire.

Vous êtes des opérationnels de terrain, nous aussi !
Vous vous entraînerez intensivement à être plus rapides, plus productifs plus puissants et plus confortables dans l'exercice de vos missions internes ou externes tout en respectant les valeurs d'écoute et de respect.

OBJECTIFS

Entraîner vos collaborateurs de façon à :

- Mettre de la force dans ses rapports pour éviter les rapports de force
- Développer sa capacité à négocier « sans aller au combat »
- Savoir tenir des positions
- Savoir dire oui en négociant des contreparties / en préservant ses intérêts,
- Savoir dire non en préservant la relation
- Identifier les marges de manœuvre
- Trouver du confort y compris dans des situations de blocage/conflits
- Oser sortir de sa zone de confort pour trouver une solution
- Savoir passer du reproche à la demande pour éviter les conflits/blocages
- Capitaliser sur les points de convergence plutôt que les divergences
- Passer de l'implicite à l'explicite, du non-dit au dit, du sous-entendu à l'entendu
- Développer sa capacité à mieux écouter : Savoir écouter finement l'autre, lui donner la preuve qu'il a été entendu et transformer cette écoute en opportunités et/ou actions concrètes.

Pratiquer la Discipline Interactifs c'est avoir du talent tous les jours en le faisant exprès.

SES ORIGINES

La Discipline Interactifs est issue d'une longue observation des phénomènes liés à la relation, en partant d'une question : "comment font les bons quand ils sont bons?" L'aboutissement est la définition de constantes dans la manière d'échanger dans les relations professionnelles, permettant de créer à la fois estime et confiance, tout en assurant résultat et productivité.

SON APPORT

La Discipline Interactifs permet à chacun de développer son intelligence relationnelle et donc d'augmenter :

- L'autorité que l'on dégage,
- L'influence que l'on exerce,
- L'impact que l'on a,
- Les résultats que l'on produit,
- Le respect que l'on mérite,
- Le respect que l'on montre,
- La qualité de son écoute,
- La confiance que l'on inspire,
- Le plaisir que l'on tire et que l'on procure dans nos échanges.

Pour ce faire la Discipline Interactifs réconcilie :

- Emotions et rationalité,
- Rigueur et liberté,
- Autorité et gentillesse,
- Respect d'autrui et respect de soi



LIEU

Dina Morgabine
80 bis rue des Engagés
97434 St Gilles les Bains

RÉAPPRENDRE LES RELATIONS SIMPLES POUR ÊTRE EFFICACE ET SE SENTIR MIEUX

Personnes concernées :

Toute personne passant plus de 50% de son temps professionnel en relation, pour qui la qualité des relations et des échanges est essentielle, et qui trouve séduisant d'apprendre à consommer moins de temps, moins d'énergie et moins de mots

Moyens pédagogiques :

Pédagogie inversée

Plutôt que de partir d'une théorie pour l'appliquer à des cas pratiques, nous partons de la pratique pour amener à la (ré)découverte de principes et des comportements à partir desquels chacun construira sa propre synthèse théorique.

Pédagogie interactive

L'apprentissage passe à + de 80% par des mises en situation sur des cas professionnels réels, futurs et à enjeu, proposés par les participants eux-mêmes. Ces mises en situation permettent :

- La mise en place quasi immédiate des acquis,
- L'acquisition d'un nouveau réflexe applicable en toutes circonstances.

Chaque participant bénéficiera d'un support récapitulatif des apprentissages

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Modalités et délais d'accès

Formation proposée en inter-entreprise, en présentiel
Formation assurée pour un minimum de 6 participants, et un maximum de 12 participants
Jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation.

Accessibilité

La salle est accessible aux PMR (personnes à mobilité réduite).
Pour tout autre handicap, nous contacter pour mobilisation des moyens de compensation utiles.

Formateur



INTERACTIFS a observé les comportements qui produisent du résultat, et en a fait un enseignement. Frédéric BLIND travaille pour le cabinet et accompagne les entreprises à travers coaching et formation pour augmenter son pouvoir d'influence sans utiliser ni la manipulation ni l'intimidation.

CONTENU

Journée 1

- Partage avec les participants par l'exercice des principes d'une relation efficace
- Mesure par l'exercice de la distance entre les pratiques et les principes définis en étape 1
- Découverte par l'exercice des constantes permettant de réduire cette distance

Journée 2

- Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission des participants
- Débriefing des 2 jours du séminaire

Résultats concrets

A la fin de la session de découverte les participants ont:

- tout compris sur ce qu'il convient de faire et la manière d'y parvenir
- très envie d'essayer de mettre en pratique
- un entraînement suffisant pour se lancer sur l'essentiel retrouvent leur naturel dans cette nouvelle pratique.



LIEU

Dina Morgabine
80 bis rue des Engagés
97434 St Gilles les Bains

RÉAPPRENDRE LES RELATIONS SIMPLES POUR ÊTRE EFFICACE ET SE SENTIR MIEUX

Personnes concernées :

Toute personne passant plus de 50% de son temps professionnel en relation, pour qui la qualité des relations et des échanges est essentielle, et qui trouve séduisant d'apprendre à consommer moins de temps, moins d'énergie et moins de mots

Moyens pédagogiques :

Pédagogie inversée

Plutôt que de partir d'une théorie pour l'appliquer à des cas pratiques, nous partons de la pratique pour amener à la (ré)découverte de principes et des comportements à partir desquels chacun construira sa propre synthèse théorique.

Pédagogie interactive

L'apprentissage passe à + de 80% par des mises en situation sur des cas professionnels réels, futurs et à enjeu, proposés par les participants eux-mêmes. Ces mises en situation permettent :

- La mise en place quasi immédiate des acquis,
- L'acquisition d'un nouveau réflexe applicable en toutes circonstances.

Chaque participant bénéficiera d'un support récapitulatif des apprentissages

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives et sommatives réalisées à l'aide de grilles critériées
- Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs pédagogiques

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Modalités et délais d'accès

Formation proposée en inter-entreprise, en présentiel
Formation assurée pour un minimum de 6 participants, et un maximum de 12 participants
Jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation.

Accessibilité

La salle est accessible aux PMR (personnes à mobilité réduite).
Pour tout autre handicap, nous contacter pour mobilisation des moyens de compensation utiles.

Formateur



INTERACTIFS a observé les comportements qui produisent du résultat, et en a fait un enseignement. Frédéric BLIND travaille pour le cabinet et accompagne les entreprises à travers coaching et formation pour augmenter son pouvoir d'influence sans utiliser ni la manipulation ni l'intimidation.

Journée 1

- Partage avec les participants par l'exercice des principes d'une relation efficace
- Mesure par l'exercice de la distance entre les pratiques et les principes définis en étape 1
- Découverte par l'exercice des constantes permettant de réduire cette distance

Journée 2

- Entraînement intensif sur des situations professionnelles réelles correspondant aux objectifs de la mission des participants
- Débriefing des 2 jours du séminaire

Résultats concrets

A la fin de la session de découverte les participants ont:

- tout compris sur ce qu'il convient de faire et la manière d'y parvenir
- très envie d'essayer de mettre en pratique
- un entraînement suffisant pour se lancer sur l'essentiel retrouvent leur naturel dans cette nouvelle pratique.



DATES

8 et 11 avril 2024



DURÉE

2 jours – 16 heures

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est demandé pour cette formation

MATÉRIEL

Aucun matériel spécifique n'est requis



PRIX

Coûts pédagogiques
1400 euros HT/TTC
par participant



RENSEIGNEMENTS ET
RÉSERVATION

Héloïse DELHOUME

heloise@hosmosed.com

+262 (0)692.72.50.71

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Objet et champ d'application

Suite à la commande d'une formation le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Documents contractuels

A la demande du Client, HOSMOSED SARL lui fait parvenir en double exemplaire une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi. Le client engage HOSMOSED SARL en lui en retournant dans les plus brefs délais un exemplaire de la convention portant son cachet commercial.

Une facture de la totalité de la prestation est adressée dès la formation achevée.

Une inscription est définitivement validée lorsque la convention et les conditions générales de vente sont signées.

A l'issue de cette formation, une attestation de présence est adressée au Service Formation du Client.

Prix, facturation et règlement

Tous nos prix sont indiqués HT, TVA non applicable par application de l'article 261-4-4 du Code général des impôts.

Toute formation commencée est due en totalité.

Sauf mention contraire, ils comprennent les frais de déplacement et de bouche du formateur.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de la société HOSMOSED SARL à réception de facture et dans un maximum de 14 jours calendaires. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 8 jours ouvrables, HOSMOSED SARL se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir.

Règlement par un OPCO

En cas de règlement de la prestation pris en charge par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il appartient au Client de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer l'acceptation de sa demande. Le règlement de la prestation par l'entreprise ne saurait être impacté par une prise en charge partielle ou nulle de l'OPCO.

Références

Le client accepte d'apparaître comme référence d'HOSMOSED SARL sur les actions effectivement mises en œuvre.

Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L 441-6 du code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Conditions d'annulation et de report de l'action de formation

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure : une fois la convention signée, une prestation d'un montant égal ou supérieur doit être prévues dans les 6 mois suivant l'annulation, aux dates définies entre le Client et HOSMOSED SARL.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à HOSMOSED SARL en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires contractuels de HOSMOSED SARL pour les seuls besoins desdits stages. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

Renonciation

Le fait, pour HOSMOSED SARL de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

Loi applicable

La loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre HOSMOSED SARL et ses Clients. Attribution de compétence Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE SAINT-DENIS, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de HOSMOSED SARL qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

Election de domicile

L'élection de domicile est faite par HOSMOSED SARL à son siège social au 12 chemin des Rameaux, 97460 Saint Paul.