

PRESTATIONS  
FORMATIONS  
**AVEC OU SANS CHEVAUX**



**QUÊTE & SENS**

341 rue Louis Marga 59830 LOUVIL

+33 (0)6 14 11 71 57

quete.et.sens@sfr.fr

www.queteetsens.fr

## PRESTATIONS FORMATIONS avec ou sans chevaux

	INTITULES	OBJECTIFS	APPRENTISSAGES
<p><b>COMMUNICATION INTERPERSONNELLE</b></p> <p><b>2 jours</b></p> <p><b>Groupe 6 à 12 Pers.</b></p> <p>Inter et Intra</p>	<p><b>MIEUX COMMUNIQUER POUR DEVELOPPER LA CONFIANCE</b></p> <p><b>Etape 1</b></p> <p>Le comment - communiquer sur la forme</p>	<p><b>Développer sa communication interpersonnelle sur la forme</b></p> <p>Mieux comprendre son propre style de communication</p> <p>Respecter le style de son interlocuteur</p> <p>Interagir efficacement avec les autres et établir la relation de confiance</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rappel des principes de la communication</li> <li>2. Comprendre les 4 styles de communication</li> <li>3. Identifier et accepter son style</li> <li>4. Développer sa flexibilité en fonction de celui de son l'interlocuteur</li> <li>5. Développer sa flexibilité en fonction de la situation</li> </ol>
<p><b>COMMUNICATION INTERPERSONNELLE</b></p> <p><b>1 jour</b></p> <p><b>Groupe 6 à 12 Pers.</b></p> <p>Inter et Intra</p>	<p><b>MIEUX COMMUNIQUER POUR ENGAGER</b></p> <p><b>Etape 2</b></p> <p>Le pourquoi – communiquer sur le fond</p>	<p><b>Développer sa communication interpersonnelle sur le fond</b></p> <p>Identifier les valeurs qui influencent ses propres actions</p> <p>Respecter les valeurs de son interlocuteur</p> <p>Mieux Maitriser sa communication anticiper les sujets conflictuels pour s'engager et engager dans l'action</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendre les 6 motivations</li> <li>2. Jugements et complémentarités</li> <li>3. Respecter les motivations différentes des siennes</li> <li>4. Se rendre flexible tout en respectant ses Motivations et celles de son interlocuteur</li> <li>5. Développer sa flexibilité en fonction de soi, l'autre et de la situation</li> </ol>
<p><b>COMMUNICATION INTERPERSONNELLE</b></p> <p><b>3 jours</b></p> <p><b>Groupe 6 à 12 Pers.</b></p> <p>Inter et Intra</p>	<p><b>DEVELOPPER SON ASSERTIVITE</b></p>	<p><b>Savoir interagir avec les autres sans agresser ni capituler</b></p> <p>Intégrer tous les registres de mon style de communication</p> <p>Comprendre les causes de mes résistances</p> <p>Exprimer clairement mes demandes</p> <p>Refuser sans rompre la communication</p> <p>Adopter une attitude adulte gagnant-gagnant</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les registres de ma communication</li> <li>2. Utiliser positivement ses émotions</li> <li>3. Développer l'écoute active</li> <li>4. Identifier et exprimer ses besoins</li> <li>5. Entendre les besoins de l'autre sans parti pris</li> <li>6. Poser des limites saines et assumer</li> <li>7. Poursuivre la relation de travail même en cas de différents</li> </ol>

<p><b>COMMUNICATION INTERPERSONNELLE</b></p> <p><b>2 jours</b></p> <p><b>6 à 12 personnes</b></p> <p>Inter et Intra</p>	<p><b>GERER LES CONFLITS</b></p>	<p><b>Anticiper et gérer les conflits</b></p> <p>Acquérir la capacité d'anticiper un conflit, de le gérer et de se gérer en situation difficile</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Connaître le processus du conflit et le processus émotionnel – Besoins et désirs</li> <li>2. Détecter l'origine du conflit : intérieur ou extérieur</li> <li>3. Repérer les émotions apparentes et sous-jacentes</li> <li>4. Détecter le registre de votre interlocuteur : domination- manipulation – influence – fuite</li> <li>5. Eviter les jeux psychologiques</li> <li>6. Adopter la posture : Ecoute active et Assertivité Adopter les techniques : Faits et interprétation DESC – CNV -</li> </ol>
<p><b>COMMUNICATION INTERPERSONNELLE</b></p> <p><b>AVEC LES CHEVAUX</b></p> <p><b>2 jours</b></p> <p><b>6 à 12 personnes</b></p> <p>Inter et Intra</p>	<p><b>UTILISER LA PUISSANCE DE SES EMOTIONS POUR INDUIRE LE CHANGEMENT</b></p>	<p>Identifier ses émotions, savoir les utiliser pour s'ouvrir au changement qui s'impose.</p> <p>Reconnaitre les émotions chez l'autre pour débloquer des situations dans toute situation de changement et de management.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le principe d'apprentissage : identifier ses seuils</li> <li>2. FILM zone de confort</li> <li>3. Les principales émotions en entreprise</li> <li>4. Faire de la place pour ressentir</li> <li>5. Identifier ses émotions grâce à son corps</li> <li>6. Faire la différence entre observation et projection</li> <li>7. Reconnaître l'information de l'émotion pour agir : les questions qui libèrent l'énergie</li> <li>8. Les 4 étapes de l'agilité émotionnelle</li> <li>9. Utiliser les 3 types de limites pour établir des relations saines</li> <li>10. Utiliser ses émotions et sa raison pour être authentique</li> </ol>