

PLAN DE COURS S’AFFIRMER AVEC ASSERTIVITÉ ET DIPLOMATIE



*FORMATIONS EN SALLE
FORMATIONS EN ENTREPRISE
FORMATIONS WEBINAIRE INTERACTIF
SERVICES DE CONFÉRENCE
SERVICES DE COACHING*



LES EXPERTS EN DÉVELOPPEMENT

LE GROUPE MP-PLUS EST EXPERT DANS LE DÉVELOPPEMENT DU SAVOIR-ÊTRE AINSI QUE DANS LE SECTEUR DE LA FORMATION CONTINUE.

PLUS 3200 PARTICIPANTS SUIVENT NOS FORMATIONS ANNUELLEMENT.

SOYEZ DU NOMBRE !

À PROPOS DU GROUPE MP-PLUS

Le Groupe MP-Plus est un chef de file dans le domaine de la formation et du développement des professionnels, dont la vision consiste à faire du Québec une référence mondiale en matière de leadership, d'accomplissement et de plaisir au travail. D'ailleurs, notre mission est « Contribuer à l'essor des professionnels en optimisant leur potentiel humain »

Notre marque de commerce est certes l'impact que nos formations produisent sur les résultats des organisations, et ce, à tout coup. Notre engagement total, notre expertise et nos processus très rigoureux nous permettent d'y arriver.

Depuis plus de 25 ans, Groupe MP-Plus a formé et mobilisé le personnel de grandes corporations ayant eu un impact direct sur plus de 250 000 personnes.

À titre de consultant externe, le Groupe MP-Plus a encadré le virage client entrepris par le Mouvement Desjardins et a aidé plusieurs des 100 plus grandes entreprises au Québec à connaître une croissance fulgurante.

Groupe MP-Plus doit sa réputation à la qualité exceptionnelle de ses interventions et de ses formateurs. Elle compte notamment dans son équipe des sommités comme, Sylvain Guimond, docteur en psychologie du sport et chroniqueur à RDS Christian Martineau, figure réputée dans le domaine du langage non verbal en affaires, et anciennement Mme Monique Jérôme-Forget, ex-vice-première ministre du Québec.

Chaque formation MP-Plus est un pas de plus vers la meilleure version de votre organisation.



François Trachy, Directeur du développement



FORMATION S'affirmer avec assertivité et diplomatie

Contexte :

Si vous vous retrouvez aujourd'hui où vous êtes, c'est dû aux décisions prises dans le passé. Vos comportements présents dépendent de votre perception de vous-mêmes. L'estime de soi, la confiance et la compétence qui sont basées sur vos souvenirs qui sont quant à eux construits à partir de ce qui s'est produit; ils sont garnis de suppressions, de distorsions et de généralisations.

L'avenir est déjà écrit à moins de se réinventer et de devenir l'architecte de votre vie.

Inscrivez-vous et venez pour une rencontre inoubliable avec votre destin afin de rebâtir votre raison d'être.

L'assertivité est une compétence relationnelle qui nous permet de dire aux autres ce qu'on a à leur dire sans les agresser. Pour partager, il faut pouvoir exprimer ses désaccords sans qu'ils ne se transforment en conflits, c'est-à-dire les circonscrire, les dépersonnaliser, pour ensuite emmener l'interlocuteur vers des voies de compromis.

Objectifs de la formation :

AU TERME DE CETTE FORMATION, VOUS SAUREZ :

- ✓ Une introspection en profondeur pour répondre à la question qui suis-je vraiment ? et comment suis-je devenu ce que crois être aujourd'hui?
- ✓ Découvrir sa raison d'être, développer sa mission personnelle
- ✓ Comprendre la nature de vos émotions et leurs impacts sur vos choix
- ✓ Gagner la maîtrise de la gestion de vos émotions
- ✓ Transformer vos paradigmes et développer votre charisme
- ✓ Développer votre communication assertive pour agir en fin diplomate
- ✓ Croyance et capacités pour faire évoluer ce comportement.
- ✓ Comprendre la différence entre un comportement et une compétence
- ✓ Comment devenir confortable dans l'inconfort
- ✓ Développer des relations qui permettent de se parler sans craindre l'autre
- ✓ Planifier et implanter une transformation durable

Détail sur le plan de cours

Contenu

La pleine conscience

- ✓ Pourquoi faites-vous ce que vous faites ? Qu'essayez-vous de combler ?
- ✓ Travaillons le servomécanisme et arrêtons l'auto-sabotage.
- ✓ Analysons vos paradigmes et observons les résultats qu'ils produisent.
- ✓ Passez de votre perception de la réalité conditionnée par votre système de guidage interne, à la pleine conscience.
- ✓ La conscience réfère à votre capacité de percevoir la réalité sans filtre.
- ✓ Apprendre à désapprendre.

Discuter avec diplomatie, c'est :

- ✓ Communiquer efficacement et autrement
- ✓ Effectuer une sélection raffinée de mots pour ne pas blesser son interlocuteur
- ✓ Adaptez votre style de votre communication grâce à votre intelligence situationnelle
- ✓ Demeurer ouvert à de nouvelles idées
- ✓ S'affirmer avec assertivité en dépersonnalisant le débat
- ✓ Utiliser une stratégie de langage diplomatique
- ✓ De porter attention à votre approche et à vos manières de passer vos messages

Arrêtez l'arnaque auto infligée

- ✓ Reconnaissez-vous votre style de construction d'interprétations ?
- ✓ Existe-t-il une facette dans vos talents de fabrication d'interprétations qui vous nuit ou qui vous laisse avec une sensation d'insatisfaction comme le fait d'être ignoré(e), ou d'être non respecté(e) ?
- ✓ Améliorer vos réactions quant aux critiques et aux rejets (ce que je fais ne doit pas être critiquable!)

Communiquer autrement

- ✓ Comprendre les positions de l'autre et s'y ajuster (les positions perceptuelles)
- ✓ Identifier, adopter, adapter, communiquer
- ✓ Acquérir les compétences de l'assertivité : l'expression orale, la simplicité et la clarté du message, l'illustration du propos et l'expression non verbale

Écouter au-delà des mots

- ✓ Écouter pour comprendre, écouter sans juger
- ✓ Cerner les présuppositions, vérifier et valider

L'intelligence situationnelle

- ✓ À partir de ce moment, je ne suis plus le produit de mon passé, mais plutôt le produit de mes choix.
- ✓ Nous sommes donc responsables, nous pouvons répondre et agir sans être influencés par nos humeurs.
- ✓ Nous agissons en étant conscients de soi avec une conscience morale.
- ✓ Accompagner en pratique ses interlocuteurs pour les amener à voir les choses autrement.
- ✓ Observer les individus à trois niveaux : comportements, relations interpersonnelles et jeux politiques
- ✓ Perfectionner les compétences pour l'observation et disposer des grilles de lecture pour cerner la direction vers laquelle s'orienter.

Développer de nouveaux réflexes.

- ✓ Transformer l'adversité en succès
- ✓ Mise à jour de vos talents, pour bâtir l'estime de soi
- ✓ Mise à jour de vos désavantages, quels supports seraient requis ?
- ✓ Comparaison d'un comportement efficace et non efficace dans des situations difficiles.

LE FORMATEUR

Farès Chmait

Auteur, formateur et conférencier

Dynamique et engagé, Farès Chmait a permis, depuis 1986, à une multitude d'entreprises d'atteindre leurs objectifs d'affaires. Conférencier motivateur inspiré et inspirant, Farès Chmait ne se contente pas de porter les titres de formateur, conseiller et conférencier; tout son être transcende sa volonté de provoquer le changement et d'influencer positivement la destinée de sa clientèle en lui fournissant des outils efficaces et porteurs de succès.



En tant que professeur invité au centre de perfectionnement John-Molson de l'Université de Concordia, et du centre exécutif Schulich de l'université York il met ses expériences du monde des affaires au service des dirigeants et gestionnaires d'entreprises. Il enrichit son approche unique d'un élément clé du management : le facteur humain. Son expertise dans l'étude de la structure de l'expérience subjective des personnes vous permettra de comprendre pourquoi les gens font ce qu'ils font, mais pas ce qu'ils sont censés faire. Il excelle dans les sujets suivants : le leadership, l'intelligence émotionnelle, lire et interpréter la partie cachée de la communication (il a enseigné pendant cinq ans aux enquêteurs du gouvernement provincial), la gestion de projet, l'individu dans l'équipe, parler en public, la négociation, les différences culturelles et la communication intergénérationnelle.

Farès Chmait, le formateur et le conférencier, est intervenu dans plus de vingt pays en quatre langues différentes pour transmettre le fruit de son expérience. En plus d'être un orateur hors pair, ses connaissances ethniques sont un avantage indéniable dans cette ère de mondialisation, car elles lui permettent d'adapter son discours à la réalité culturelle et entrepreneuriale de ses clients.

Farès Chmait l'auteur, est l'auteur de plusieurs publications, dont le livre *Au-delà de la vente* (1995), considéré comme l'un des meilleurs ouvrages portant sur les nouvelles techniques de communication. Il est également coauteur du livre *Coupables de réussir* (2002) et il vient tout juste de publier *The Power of Decision* (2012).