

## **Les fondamentaux de la Relation en organisation** *Cycle de 12 jours (96 heures)*

*Assurer l'évolution des personnes dans des organisations en mutation, implique le développement de compétences de coach en termes de savoir être, de savoir faire, de savoir anticiper et de savoir faire réussir.*

### **Public :**

Dirigeants, DRH, Leaders opérationnels et fonctionnels, Pilotes de projets transverses...

### **Objectifs :**

#### **Etablir les fondations d'un accompagnement :**

- Savoir poser un cadre créateur de changement en intégrant les différentes interactions au sein de l'organisation.
- Apprendre à répondre aux demandes de changement des différents acteurs de l'entreprise de façon puissante et pertinente.

#### **Se relier autrement pour co-construire une approche d'accompagnement :**

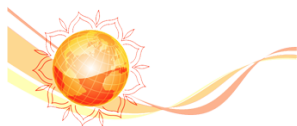
- Décoder ses propres filtres et ceux de ses interlocuteurs et en faire un outil d'intervention.
- Reconnaître l'interaction du corps et de l'esprit : identifier des facteurs de stress, de perte et de récupération d'énergie.
- Pratiquer les outils systémique du coaching : la méta communication et le feedback stratégique.

#### **Apprendre à apprendre à réussir :**

- Expérimenter en laboratoire des options stratégiques nouvelles et des outils projectifs.
- Permettre la transformation par l'action sur le terrain.

**Pour les cycles de 12 jours :** à la demande du stagiaire, **un rendez-vous** avec un responsable pédagogique peut être mis en place **après le premier module de 3 jours** afin de l'accompagner dans son parcours d'évolution.

.../



## **Démarche pédagogique :**

Les participants sont placés **en situation de vivre et de pratiquer** les méthodologies et techniques présentées. Des supports théoriques permettent de formaliser les acquis de la formation.

L'approche pédagogique est centrée sur l'intégration du mode de pensée systémique et l'apprentissage des outils d'interventions stratégiques : métaphores, analogies, paradoxes... Les concepts et méthodologies sont issus de la théorie des systèmes vivants, des neurosciences, de l'école de Palo Alto, de la Gestalt, de la PNL et de l'Analyse Transactionnelle.

La démarche pédagogique est reliée au contexte professionnel des participants dans une dynamique interactive entre temps de formation et temps de travail.

Chacun peut expérimenter une approche globale et créatrice de l'accompagnement en explorant et en intégrant « en laboratoire » des options enrichies.

Afin de renforcer ses acquis, chaque participant conçoit et anime une session collective ou individuelle qu'il « réalisera » en fin de cursus. La formation permet de travailler concrètement sur sa capacité à établir avec ses « clients internes » et l'ensemble de ses collaborateurs **une relation co-constructive**.

## **Modalités pratiques :**

Un entretien préalable d'orientation est nécessaire pour valider l'inscription.

L'inscription est prise en compte dès réception de l'acompte correspondant à 50% du prix total de la formation. En cas d'annulation moins d'un mois avant le début de la formation, les arrhes sont dues ; moins d'une semaine avant, la totalité du prix est due. Lorsque le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant ou en cas de problèmes techniques, International MOZAIK se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation. Dès lors, les frais engagés seront remboursés.