

Module 1

- anticiper et réguler les réactions de vos interlocuteurs en réunion (comprendre les différents styles de personnalités, anticiper les stratégies personnelles)
- anticiper le contexte émotionnel pour soi et pour les différents participants aux réunions et y faire face avec méthode
- lever les freins au changement et mobiliser les énergies autour des enjeux clés
- effectuer des jeux de rôle
- élaborer un plan d'action selon les problématiques rencontrées sur le terrain.

Module 2

- Activer les leviers de la confiance et renforcer le dialogue social
- consolider sa capacité d'écoute et de questionnement
- apprendre à gérer son stress et son comportement en toutes circonstances pour rester solide et ne pas se laisser déstabiliser
- effectuer des jeux de rôle

Module 3

- Installer durablement les conditions d'un climat social constructif :
- bien préparer les échanges et identifier ses marges de manoeuvre en situation de négociation
- systématiser une attitude orientée vers des solutions pour éviter les situations de blocage
- utiliser des éléments de langage efficaces

MAJ le 15/07/2025



Durée

1 jour



Pré requis

Aucun



Public concerné

membres élus du CSE

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les exigences émotionnelles et lever les freins
- Apprendre à prendre confiance en soi et à gérer son comportement en public
- Savoir renforcer le dialogue social et acquérir la confiance de son interlocuteur

Méthodes pédagogiques

- Exposés de cours
- Exercices de groupe
- Discussions

Mode d'évaluation

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux stagiaires en fin de stage.

Si vous présentez une situation nécessitant des aménagements spécifiques, merci de bien vouloir nous contacter.

Formateur

Le formateur bénéficie d'une expérience de terrain approfondie auprès des CSE