



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

FINALITE PROFESSIONNELLE

Valider les compétences techniques et relationnelles pour aider vos clients à révéler leur potentiel relationnel.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

En suivant cette formation, vous saurez :

- Comprendre le portrait relationnel de vos bénéficiaires, les multiples facettes de leurs relations et ce que cela implique pour eux
- Donner à vos clients les outils, techniques et stratégies nécessaires pour construire et développer des relations saines
- Utiliser l'empathie, les encouragements et la communication constructive afin de montrer à vos clients comment faire face à leurs interactions relationnelles

PUBLIC VISE Tous professionnels de la relation d'aide, coachs, formateurs, sophrologues, relaxologues, animateurs en sophrologie, ...

PRE-REQUIS Présenter un projet professionnel dans lequel s'inscrit cette demande de formation.

HORAIRES ET DUREE 32 heures - 4 jours
Horaires : de 9h30 à 18h30
Délai d'accès à la formation de 15 jours.

NOMBRE DE PARTICIPANTS 4 minimum – 12 maximum (téléformation synchrone)



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

FORMATRICE

Patricia Penot

Directrice de Formation. Consultante en EFT - Apaisement Emotionnelle.
Sophrologue Coach en Qualité de Vie et Qualité Existentielle. Formée aux 3
niveaux d'Analyse Transactionnelle et en Communication

Judith Dumas

Sophrologue Humaniste Expert. Sophro-analyste. Praticienne de la Relation
d'Aide. Spécialisée en éducation émotionnelle. Chargée de cours à SUP des RH
sur les cursus Bachelor et Master

LIEU

Téléformation en présence de la formatrice, grâce à la plateforme
Zoom, aux mêmes jours et mêmes horaires que sur site. Vous
économisez vos frais de trajets et d'hébergement.

TARIF

PARTICULIERS : 550 euros net de taxes - Non éligible CPF

EMPLOYEUR – OPCO : 650 euros net de taxes incluant les frais
d'inscription et de gestion administrative

CALENDRIER

A consulter sur le site Internet



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

Nous aimerions connaître vos besoins en formation et votre pratique professionnelle à ce jour, afin de répondre à votre demande de manière efficace. Demandez-nous le questionnaire pour cela.

PARCOURS PEDAGOGIQUE

Comprendre le portrait relationnel de vos bénéficiaires, les multiples facettes de leurs relations et ce que cela implique pour eux

- La relation entre valeurs et émotions
- Les relations parallèles, croisées et cachées
- L'utilisation des émotions dans la dynamique relationnelle : rackets, timbres et authentiques
- Le Triangle de Karpman et la dynamique persécuteur - victime - sauveur
- Éléments de psychologie sociale : préjugés, discrimination et stéréotypes. L'influence sociale. La facilitation sociale
- Le système des valeurs : définition et objet d'étude. La théorie des valeurs universelles de Shalom Schwartz. La formation des valeurs personnelles. Exercice pratique
- Auto Tests : L'Egogramme - Les Positions de vie - Le Repérage des valeurs - Le Test de l'Empathie - La Vesica Pisis
- Etudes de cas concrets

Donner à vos clients les outils, techniques et stratégies nécessaires pour construire et développer des relations saines

- La position de vie gagnant/gagnant
- L'Empathie au cœur des relations humaines
- La posture de communication relationnelle saine

Utiliser l'empathie, les encouragements et la communication constructive afin de montrer à vos clients comment faire face à leurs interactions relationnelles

- Etude de votre propre profil relationnel
- Stratégie d'accompagnement positif



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports conceptuels – Échanges entre les participants – Exercices pratiques axées sur le développement et l'amélioration des relations - Études de cas - Jeux de rôles - Tests - Vidéos

METHODES D'EVALUATION

Pour évaluer les acquisitions de compétences professionnelles et valider ce parcours pédagogique, vous aurez à :

- Valider un quiz de connaissances
- Faire une auto appréciation de vos compétences validée par la formatrice

DOCUMENT DELIVRE A LA FIN DE LA FORMATION

Un certificat de réalisation et une attestation de compétences « Aider à révéler le potentiel relationnel de ses clients », informant de la validation ou non des compétences acquises.



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

NOS "PLUS"

- Un petit nombre de participants (de 4 à 12)
- De nombreuses études de cas
- Une expérimentation de chaque "test" avec personnalisation des axes d'évolution
- Plateforme pédagogique
- Une plateforme de communication collaborative pour un suivi post-formation



AIDER À REVELER LE POTENTIEL RELATIONNEL DE SES CLIENTS

MODALITES D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire à la formation, la procédure est la suivante, à réaliser au minimum 15 jours avant le début de formation :

- Vous vous renseignez sur le contenu de notre formation et les dates de nos réunions d'information, à partir du site web ou en nous contactant par téléphone/email et vous complétez le questionnaire à partir du site **REFERENCE FC** pour valider les pré requis et connaître vos besoins en formation.
- Vous serez informé de l'acceptation de votre candidature par email.
- Une fiche d'inscription à compléter en ligne vous sera alors adressée. Une fois que vous nous l'avez retournée, votre place est réservée. Vous avez un délai de rétraction de 10 jours après la date d'envoi de votre fiche d'inscription.
- Nous établissons un contrat de formation, ou une convention de formation si votre parcours pédagogique est pris en charge par une entreprise, à signer en ligne, avec l'envoi d'un acompte de 30% du montant de la formation à payer.

Le coût de la formation comprend : l'animation des journées de formation, les manuels et fiches techniques de formation, la supervision pédagogique et la correction des différents travaux effectués en intersession.

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : nous contacter pour définir les modalités.



VOTRE PROJET

Aide à la Réflexion

Description de votre projet professionnel et de vos objectifs :

Vos attentes et vos besoins en suivant cette formation :

Installation professionnelle prévue le :

Plan d'actions pour réaliser votre projet :

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____