



GERER LE STRESS ET LES TENSIONS RELATIONNELLES

Cette formation s'inscrit dans le cadre de la prévention des Risques PsychoSociaux (RPS) Selon l'article 4121-1 du code du travail (dernière modification en 2017) : « L'employeur prend toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs ».

PUBLIC

Tout collaborateur des fonctions de service, de commerciales, managériales, administratives, ou autre ayant des interactions humaines et exposé à des situations de stress.

Pré-requis : Aucun

MODALITES

Durée : 2 jours (14 heures) consécutifs

Moyens pédagogiques / techniques : apports méthodologiques vidéo projecteur, paperboard, livrets participants, exercices pratiques, mises en situation, partage d'expériences en codéveloppement

Système d'évaluation : régulation en milieu de formation, validation des acquis, fiche d'évaluation en fin de parcours

Tarif : 1200€ HT / jour par groupe de 6 à 12 personnes

Date : à convenir conjointement

Lieu : en présentiel dans l'entreprise ou dans une salle dédiée, calme

Intervenante : Nathalie KRISA BOS, consultante, coache professionnelle certifiée, praticienne PNL, médiatrice au travail.

OBJECTIFS

- **Prévenir le stress : Mieux se libérer des tensions au quotidien.**
- **Répondre aux différentes formes de stress rencontrées en gérant ses émotions et en adoptant les attitudes aidantes.**
- **Désamorcer les tensions et créer des relations harmonieuses.**

CONTENU

CERNER LES SITUATIONS DE STRESS

- Les principales problématiques.
- Identification des motifs : désaccord, sentiment d'inaptitude...
- Mise en évidence des facteurs récurrents.

COMPRENDRE LA MECANIQUE PHYSIOLOGIQUE ET PSYCHOLOGIQUE DU STRESS

- Le syndrome d'adaptation.
- Les 3 phases du processus : alarme, résistance et épuisement.
- Les impacts sur l'efficacité, la fatigue et la santé.

SAVOIR SE PRESERVER ET EVACUER LES TENSIONS

- La respiration : retrouver son calme intérieur.
- L'importance du sommeil et de la récupération.
- L'hygiène de vie et la posture mentale.

DESAMORCER LES TENSIONS RELATIONNELLES

- Les représentations et le cadre de référence (notions de PNL).
- La construction du conflit.

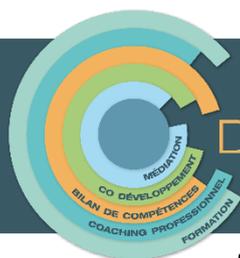
COMMUNIQUER, CREER DES RELATIONS HARMONIEUSES

- La posture gagnant/gagnant (avec l'Analyse Transactionnelle).
- Le DESC revisité avec la Communication Non Violente : notion de sentiments, besoins, demande.

LA PARTICULARITE DE CETTE FORMATION

La formation se termine par un atelier de codéveloppement, qui met les participants en action. Originaire du Québec, la méthode est basée sur l'émulation et l'intelligence collective. Le formateur crée un climat favorable au développement des compétences : il canalise les échanges et guide le groupe en 6 étapes pour amener chacun à faire évoluer sa posture et ses modèles d'actions.

- La méthode est pragmatique et permet au groupe de trouver des solutions concrètes,
- Elle booste l'action en s'appuyant sur l'énergie du collectif,
- Elle est ressourçante et crée des liens forts entre participant.e.s qui peuvent libérer les doutes et dépasser les freins,
- Elle aide à sortir de sa zone de confort.



DÉCLIC

Nathalie Krisa-Bos

06 27 73 22 40

www.declic-performance.com

