COOPÉRATION

Flexibilité relationnelle : s'adapter, ajuster sa posture et peser sans autorité

Le même argument convainc un interlocuteur et braque le suivant. Une relation transverse se dégrade sans qu'aucun désaccord de fond n'ait été exprimé. Le réflexe est d'insister plus fort ou de contourner la personne et la coopération s'appauvrit. Six jours de perfectionnement pour travailler l'adaptation relationnelle. Vous identifiez votre style dominant et ses angles morts à partir des retours du groupe. Vous apprenez à décoder rapidement un interlocuteur et à ajuster la forme sans céder sur le fond. Vous préparez et jouez l'échange que vous devez avoir avec une personne réellement difficile de votre environnement.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 850 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chefs de projet et experts ainsi que managers et fonctions transverses devant coopérer avec des interlocuteurs très différents.

PRÉREQUIS
Avoir déjà suivi une formation à la communication interpersonnelle ou disposer d'une pratique régulière des relations transverses.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier son style relationnel dominant et ses angles morts
- Décoder le mode de fonctionnement d'un interlocuteur au fil de l'échange
- Ajuster sa communication sans renoncer au fond de son message
- Coopérer avec des profils avec lesquels le courant passe mal
- Obtenir un accord auprès d'un interlocuteur sans lien hiérarchique
- Rétablir la relation après un désaccord ouvert

03 Programme détaillé

M1 Connaître son style relationnel

- Ce que les autres perçoivent
- Repérage de ses réactions habituelles sous tension
- Écart entre l'intention émise et l'effet perçu
- Comportements qui facilitent et comportements qui bloquent la relation
- Angles morts révélés par les retours du groupe
- Atelier : Chaque participant recueille les retours du groupe sur l'effet produit par sa première prise de parole.

M2 Décoder son interlocuteur

- Observer avant d'agir
- Indices verbaux et non verbaux du mode de fonctionnement d'un interlocuteur
- Besoins de rythme de détail et de relation selon les profils
- Repérage des signaux de désengagement dans un échange
- Vérification de ses hypothèses plutôt que classement définitif
- Cas pratique : Les participants analysent trois échanges joués devant eux et formulent des hypothèses sur les attentes de chaque interlocuteur.

M3 Élargir sa palette

- Sortir de son registre habituel
- Registres relationnels peu utilisés et freins à leur emploi
- Adaptation du rythme du vocabulaire et du niveau de détail
- Maintien du fond du message pendant l'ajustement de la forme
- Limites de l'adaptation et risque de perte de crédibilité
- Mise en situation : Chaque participant rejoue le même message devant trois interlocuteurs aux attentes opposées.

M4 Coopérer malgré les frictions

- Travailler avec qui l'on n'a pas choisi
- Analyse d'une relation professionnelle durablement difficile
- Séparation du désaccord de fond et de la gêne relationnelle
- Ouverture d'un échange sur la manière de travailler ensemble
- Accords de fonctionnement explicites entre deux personnes
- Cas pratique : Chaque participant prépare l'échange qu'il doit avoir avec un interlocuteur difficile de son environnement.

M5 Peser sans autorité

- Impact et influence
- Construction d'une demande argumentée pour un interlocuteur sans lien hiérarchique
- Appui sur les intérêts de l'autre partie
- Gestion d'un refus et relance à distance
- Entretien de la relation une fois le désaccord passé
- Mise en situation : Chaque participant obtient un arbitrage auprès d'un interlocuteur joué par un autre participant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 3 850 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr