

## Objectifs

- Identifier les comportements complexes et comprendre leurs leviers
- Adopter une posture relationnelle juste : ferme, claire et constructive
- Savoir réguler les situations difficiles tout en maintenant coopération et respect

## Méthode pédagogique

Alternance entre théorie et pratiques.

Participation active et construction de la réflexion autour des échanges entre participants.

- Apports théoriques (compréhension des éléments méthodologiques),
- Partage de repères méthodologiques,
- Mise en œuvre avec cas concrets et mises en situation avec debriefings à chaud.

Echanges collectifs et temps d'appropriation.

**Prérequis :** aucun prérequis nécessaire

**Public visé :** population identifiée par le client

**Durée :** 1 jour (7 heures)

**Modalités d'accès :**

Après retour de la convention signée  
A fixer avec le client

**Tarif :** 2 100 € HT

**Lieu :** site client

**Moyens mobilisés :**

Présentation et support de formation projeté.

**Modalités d'évaluation :**

Mises en situation, et cas pratiques pendant la formation

*Vous êtes en situation de handicap et souhaitez avoir plus d'informations sur les conditions d'accueil à cette formation : [contact@animae.fr](mailto:contact@animae.fr)*

## Programme

### Introduction et tour de table initial

Présentation de la formation, des enjeux et objectifs, du programme et du formateur.

Présentation des participants, de leurs équipes, problématiques et de leurs attentes.

### 1. Ce qu'on appelle une personnalité "difficile" : perception ou réalité ?

- Qu'est-ce qui nous fait dire qu'une personne est « difficile » ?
- Décrypter les jeux relationnels, les rôles inconscients, les mécaniques de tension
- Autodiagnostic : quels profils me déstabilisent ? Pourquoi ?

### 2. Éviter les pièges : ne pas entrer dans le jeu (ou en sortir)

- Identifier les pièges classiques : escalade, évitement, rigidité, soumission
- Travailler sa posture relationnelle : ni fuite, ni lutte
- Pratiquer l'écoute active, l'assertivité, et le recadrage
- Training : mise en situation d'une interaction "qui dérape"

### 3. Faire face sans s'épuiser : poser des limites, recadrer, recanaliser

- S'affirmer avec clarté et respect (Méthode DESC)
- Utiliser le feedback ajusté, formuler une demande claire
- Training : cas apportés par les participants

### 4. Préserver la relation dans la durée

- Installer des modes de fonctionnement protecteurs
- Anticiper les conflits à répétition, faire alliance sans naïveté
- Choisir ses combats, rester aligné
- Elaborations de plans d'action personnalisés

## Appropriation collective et engagements individuels

### Conclusion et tour de table final :

Apprentissages retenus pendant la formation.

Livret d'auto-positionnement individuel complété.