

CONSEIL & services



FORMATION STEEMY

LES COMPETENCES COMPORTEMENTALES, CLES pour L'EFFICACITE PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE

PRESENTATION

STEEMY est un parcours de formation en E-learning sur les **compétences comportementales** (l'ensemble des attitudes, **motivations à agir** et comportements) qui permettent de « **pouvoir agir** » de façon performante dans une situation professionnelle.

Les compétences comportementales sont les compétences qui permettent de **bien travailler ensemble**.

Cette formation est une **formation en ligne** qui permet à chaque apprenant de suivre le parcours où il le veut et quand il le veut et sur tout type de support (smartphone, PC, Tablette).

DUREE

Le programme STEEMY est composé de **50 ateliers** ;
Chaque atelier a une durée moyenne comprise entre 30 mn et 40 mn.
Le temps total moyen pour faire le parcours est estimé approximativement à 30 h.

STRUCTURE DE STEEMY

Chaque atelier est structuré de la façon suivante :

- Une ou plusieurs mises en situation avec une séquence vidéo qui illustre le thème de l'atelier
- Un ou plusieurs apports théoriques sous format vidéo
- Plusieurs exercices, QCM, débriefing, jeux, diagnostic.
- 6 quizz
- De l'analyse de pratique
- Des consignes et tâches à effectuer entre les ateliers
- Des fiches mémo à télécharger

Evaluation

Avant la prestation

- Auto-évaluation des compétences comportementales (module 0)

A l'issue de la prestation

- Connaître la perception du stagiaire concernant la qualité de la prestation sur les aspects organisationnels et pédagogiques
- Permettre à chaque stagiaire de faire un point sur l'atteinte des objectifs de prestation et d'améliorer la formation STEEMY
- Evaluer le degré d'acquisition des stagiaires au regard des objectifs fixés.

Suivi de formation

Le LMS utilisé pour la formation STEEMY permet de comptabiliser les temps de connexion au module de formation. Ceci fournira les éléments pour produire les documents de formation, comme l'attestation de suivi de formation.

Les attestations de formation sont fournies. Celle-ci atteste de la réalisation des travaux prévus dans le programme pédagogique.

PUBLICS VISES

Toutes les personnes qui souhaitent **ou doivent** renforcer leurs compétences professionnelles et faire face aux nouveaux enjeux des entreprises.

Toute personne pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.

Plus particulièrement :

Toutes **personnes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle** qui souhaitent retrouver du travail rapidement.

Toutes personnes désireuses de développer son attractivité sur le marché du travail

Toutes personnes souhaitant conserver, progresser ou à s'adapter à son travail tout au long de sa vie professionnelle.

PREREQUIS

- Aucun prérequis : Cette formation requiert la volonté de revisiter et d'interroger ses comportements relationnels, ses attitudes, ses représentations, ses ressentis et ses émotions pour en tirer les meilleurs bénéfices.
- Cette formation en ligne nécessite une connexion internet à partir de tout type de support (PC tablette, mobile)
- Savoir lire et écrire le français

LES OBJECTIFS

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables :

- D'adopter les comportements et attitudes attendus dans une situation donnée et développer son **intelligence situationnelle**
- De bien se comporter en situation professionnelle c'est-à-dire de satisfaire les besoins attendus
- De trouver le **juste comportement**, en entreprise, face aux clients, face à ses collègues, ses subordonnés, sa hiérarchie...
- De **s'adapter** à des situations variées et à ajuster ses comportements en fonction des caractéristiques de l'environnement, des enjeux de la situation et du type d'interlocuteur
- De **respecter les règles** et d'être plus responsables
- De **résoudre des problèmes** c'est-à-dire l'identifier les différents composants d'un problème, d'une situation et les liens qui les unissent en vue de leur traitement.
- D'être à **l'écoute** des autres et réceptif aux informations fournies par l'environnement
- **De gérer des conflits**
- **De mieux gérer son stress**
- De **négoier** c'est-à-dire à discuter, agir, influencer ses interlocuteurs internes et externes afin de parvenir à un accord sur un sujet donné.
- De **s'organiser** c'est-à-dire à être efficace dans l'organisation de sa propre activité et/ou optimiser l'utilisation des moyens dans le cadre d'une réalisation collective
- De **prendre rapidement des décisions et des initiatives** et ainsi mettre en œuvre les actions en tenant compte de l'urgence et de l'importance.
- D'avoir des comportements **coopératifs et ainsi de mieux travailler en équipe**
- De développer le **sens client** et le souci de l'efficacité
- **Retrouver la motivation professionnelle** en accord avec sa mission et ses valeurs,
- **Elaborer les stratégies** qui lui permettront d'atteindre ses objectifs professionnels.
- **D'apprendre à apprendre et d'être autonome**

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Steemy traite de l'ensemble des compétences comportementales nécessaires à l'employabilité pour les personnes en recherche d'emploi et à l'amélioration des performances professionnelles pour les personnes en activité.

Steemy est la seule formation en e-learning qui couvre l'intégralité des compétences comportementales.

Le prix : 499,00 euros / HT

PROGRAMME DE FORMATION STEEMY

« LES COMPETENCES COMPORTEMENTALES »

1. Donner satisfaction à son entreprise.

- Comprendre le but de l'entreprise
- Comprendre l'entreprise comme un système
- Connaître l'approche processus
- Comprendre la notion de performance et de qualité
- Comprendre la notion d'employabilité

2. Devenir un collaborateur durable.

- Savoir définir la compétence
- Identifier les composantes du processus IADA
- Appliquer les principes de la démarche qualité à soi
- Identifier les différentes attentes dans le système entreprise
- Comprendre la notion de collaborateur durable

3. La perception de la réalité

- Comprendre le mécanisme de perception des informations
- Identifier les principaux filtres
- Comprendre ses filtres personnels
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

4. La construction de la réalité

- Comprendre le mécanisme du traitement de l'information
- Identifier les principaux filtres de traitement
- Faire la différence entre la réalité et l'interprétation que l'on fait de cette réalité
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

5. Les émotions

- Découvrir les émotions essentielles.
- Reconnaître le rôle des émotions,
- Savoir les nommer
- Reconnaître l'utilité des émotions et lien avec comportements

6. Les besoins humains

- Identifier les différents besoins psychologiques fondamentaux
- Prendre conscience de la réponse appropriée à chaque besoin
- Faire le lien entre émotions et besoins
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

7. La communication interpersonnelle

- Comprendre le processus de la communication et sa logique
- Comprendre les modes de communication
- Repérer les sources des dysfonctionnements
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

8. Les positions relationnelles

- Reconnaître les différentes positions dans la relation
- Prendre conscience des impacts des différents modes de relation
- Discerner les modes de relation entre compétition et coopération
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

9. Les transactions en relation

- Reconnaître et comprendre les 4 transactions fondamentales dans les relations
- Reconnaître les différentes réponses aux transactions initiées.
- Prendre conscience des incidences des positions dans les transactions.
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

→ QUIZZ N°1 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 1 à 9

10. L'expression de la réalité

- Comprendre comment s'exprime la réalité de l'autre
- Comprendre l'impact de l'expression de cette réalité sur soi et les autres
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

11. Le questionnement

- Comprendre l'intérêt des questions dans le processus IADA
- Associer les questions et les types de réponses obtenues
- Utiliser les questions pour obtenir l'information désirée
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

12. La reformulation

- Découvrir le cadre de référence de l'autre et comprendre sa logique
- Aider l'autre à voir clair dans sa pensée
- Répondre à notre besoin de confirmation
- Créer les conditions d'une relation satisfaisante
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

13. Pratiquer l'écoute active

- Identifier les attitudes inefficaces en relation interpersonnelle
- Prendre conscience des effets induits par ces comportements et de sa position dans la relation
- Comprendre l'attitude d'écoute active et sa position dans la relation
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

14. Développer son empathie

- Savoir identifier les émotions de l'autre
- Comprendre l'attitude empathique
- Développer le comportement empathique
- Créer une relation de confiance
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

15. Faciliter le dialogue

- Se centrer sur l'autre
- Se mettre sur la « même longueur d'onde » de l'autre
- Utiliser toutes les techniques d'écoute active qui favorise le dialogue
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

16. Reconnaître l'incongruence

- Comprendre l'impact de l'authenticité en relation
- Repérer l'incongruence et savoir y faire face
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

→ **QUIZZ N°2 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 10 A 16**

17. Définir un objectif opérationnel

- Faire la différence entre vision, mission et objectif
- Définir sa mission personnelle
- Définir un objectif opérationnel
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

18. Gérer son temps

- Prendre conscience de sa relation personnelle au temps
- Prendre conscience des principes liés au temps
- Identifier ses mangeurs de temps
- Distinguer l'important de l'urgent
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

19. Comprendre une situation

- Comprendre l'importance de l'intelligence situationnelle
- Analyser une situation professionnelle
- Identifier les enjeux de la situation
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

20. Analyser un problème

- Poser le problème
- Analyser le problème
- Rechercher les causes
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

21. Trouver des solutions

- Adopter une attitude créative
- Comprendre le processus créatif
- Produire des idées
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis
-

→ **QUIZZ N°3 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 17 à 21**

22. Décider d'une stratégie comportementale

- Faire la différence entre les différentes stratégies
- Identifier les tendances comportementales dans chaque stratégie
- La stratégie de coopération
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

23. Choisir une solution

- Décider au quotidien
- Décider par la voie émotionnelle
- Décider par la voie rationnelle
- Choisir une solution
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

24. Agir en gagnant/ gagnant

- Identifier les comportements gagnants à mettre en œuvre en situation
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

25. Réagir en gagnant/ gagnant

- Identifier les comportements gagnants en réponse
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

→ QUIZZ N°4 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 22 A 25

26. Savoir faire une demande

- Identifier conditions d'expression d'une demande
- Se positionner dans l'expression de la demande
- Exprimer une demande
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

27. Formuler une critique positive

- Désamorcer la colère
- Exprimer la critique et sa demande de changement
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

28. Entretenir des relations harmonieuses

- Satisfaire les différents besoins psychologiques en relation interpersonnelle
- Adresser des signes positifs à ses collègues
- Construire et entretenir des relations harmonieuses
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

29. Savoir donner

- Exprimer un remerciement
- Identifier les conditions efficaces de l'expression d'un remerciement
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

30. Savoir dire non

- Exprimer un non, à la suite d'une demande
- Exprimer un non, à la suite d'un don
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

31. Donner de l'aide

- Donner son aide sans heurter son interlocuteur
- Donner un conseil sans que l'on nous l'ait demandé
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

32. Savoir accepter

- Savoir dire oui en réponse à une demande
- Savoir dire oui en réponse à un don
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

33. Réagir à une critique factuelle

- Ecouter la demande de changement
- Répondre à la demande de changement
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

34. Réagir à une critique personnelle

- Répondre à la colère de l'autre
- Présenter son point de vue
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

35. Stopper les tentatives de manipulation

- Reconnaître les comportements de manipulation
- Répondre en utilisant plusieurs techniques
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

36. Faire accepter son point de vue

- Connaître les clés de l'influence
- Exprimer son point de vue pour persuader
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

37. Savoir négocier

- Comprendre le comportement efficace en négociation gagnant / gagnant
- Négocier un accord gagnant / gagnant
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

38. Initier le contact

- Comprendre les besoins liés à la situation
- Répondre aux besoins de la situation
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

39. Gérer les conflits

- Reconnaître la situation et les émotions dans le conflit
- Traiter le conflit de manière constructive
- Demander pardon
- Pardonner
- Prévenir les conflits
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

40. Maîtriser un entretien de recrutement

- Comprendre la situation de recrutement
- Comprendre les enjeux des parties
- Maîtriser les transactions et les positions
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis
-

→ **QUIZZ N°5 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 26 A 40**

LES MACROS COMPETENCES

41. Devenir plus responsable

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « sens de la responsabilité »
- Prendre conscience de ses obligations
- Identifier les différents types de responsabilité
- Décider de devenir responsable
- Comprendre l'intégrité au travail
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour développer son sens des responsabilités
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

42. Travailler sous pression et gérer son stress

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « gérer son stress »
- Identifier ses « stressseurs »
- Adopter des techniques pour contrôler ses émotions
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour gérer son stress
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

43. Développer son esprit d'initiative

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « esprit d'initiative »
- Trouver des situations pour s'engager spontanément
- Trouver des stratégies pour développer son initiative
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour développer son esprit d'initiative
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

44. Développer son sens client

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « sens client »
- Identifier les besoins de ses clients
- Etablir des relations positives avec ses clients
- Se concentrer sur les résultats
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour développer son sens client
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

45. Savoir travailler en équipe

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « savoir travailler en équipe »
- Prendre conscience et améliorer son niveau de compatibilité dans une équipe
- Coopérer pour développer l'intelligence collective
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour savoir travailler en équipe
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

46. Développer son implication

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « implication »
- Donner un sens à sa mission professionnelle en lien avec ses valeurs
- Prendre conscience de ses motivateurs internes et externes
- Trouver des stratégies pour se motiver
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour développer son implication
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

47. Apprendre pour progresser

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « apprendre pour progresser »
- Appliquer le processus PDCA
- Reconnaître ses erreurs et apprendre de celles-ci
- Accroître sa volonté de s'améliorer
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour apprendre
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

48. Savoir s'adapter

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « savoir s'adapter »
- Changer les croyances limitantes
- Changer le processus de traitement de l'information
- Accepter le changement
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour développer sa capacité à s'adapter
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

49. Développer la confiance en soi

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence confiance en soi »
- Prendre conscience de sa valeur et développer l'estime de soi
- Prendre conscience de ses capacités et savoir compter sur soi
- Acquérir une ouverture d'esprit et une attitude positive avec soi
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour avoir confiance en soi
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

50. Devenir plus autonome

- Prendre conscience de l'importance de la macro-compétence « devenir plus autonome »
- Comprendre le processus d'autonomie et savoir situer son niveau d'autonomie
- Appliquer dans son travail le processus IADA
- Identifier les micro-compétences comportementales à mettre en œuvre pour devenir plus autonome
- Analyser ses pratiques professionnelles à l'aune de ses nouveaux acquis

→ [QUIZZ N°6 EVALUATION DES CONNAISSANCES ATELIER 41 A 50](#)

Auto-évaluation de ses compétences comportementales (atelier 51)

Fin de la session de formation, vous êtes devenu **un collaborateur durable !**

