



Stress, équilibre personnel et bien-être au travail : Prévenir et surmonter le stress

2 jours (14 heures)

Référence : DPEP-STRE

Évaluation qualitative de fin de stage

Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Changer votre regard sur le stress et en identifier les mécanismes
- Faire le lien entre le stress, les émotions et les pensées et appréhender les conséquences comportementales et relationnelles
- Développer de nouvelles stratégies de prévention et de gestion des effets du stress.

Dates :

A définir

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné :

Toute personne en situation de stress dans l'entreprise qui souhaite comprendre les mécanismes du stress et développer ses ressources pour y faire face.

À propos de cette formation :

- Elle est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation.
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

NEGOCIANCE – 3 rue Marconi – 57070 METZ

contact@negociance.fr / www.negotiacione.fr / Tél : +33 (0)6 07 28 31 90

N° d'activité : 44570366157 / Siret : 821 275 054 000 20

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Définir ce qu'est le stress

- Différencier stress, pression et angoisse
- Décoder le processus du stress
- Repérer le déni et les méconnaissances (le stress caché)
- Les risques : identifier les effets psychiques et physiques du stress

Identifier ses sources de stress

- Identifier ses principaux agents stressseurs
- La double évaluation
- Les messages contraignants et le mini-scénario

Faire le lien entre ses enjeux, ses émotions et le stress

- Enjeux cachés, enjeux confondus, enjeux accrochés
- Savoir renoncer et faire le deuil
- "Emotions rackets" versus "émotions écologiques"
- Charge et décharge émotionnelle
- Questionnaire d'alphabétisation émotionnelle

Les réactions face au stress

- Connaître ses signaux d'alertes
- Diagnostiquer ses niveaux de stress
- Les différents comportements sous stress
- Les mécanismes d'échecs

Mobiliser ses ressources

- Identifier ses leviers personnels : les trois portes
- Trouver son antidote : les messages permissifs
- Nourrir ses besoins spécifiques
- Les signes de reconnaissance

Mieux communiquer pour ne pas provoquer de stress

- Différencier besoin et demande
- Se positionner clairement et sans agressivité dans la relation

NEGOCIANCE – 3 rue Marconi – 57070 METZ

contact@negociance.fr / www.negotiacione.fr / Tél : +33 (0)6 07 28 31 90

N° d'activité : 44570366157 / Siret : 821 275 054 00020

Mettre au point sa méthode antistress

- Agir pour limiter les effets du stress
- Savoir exprimer ses émotions au juste niveau
- Repérer le stress avec les approches cognitives (chez soi et chez les autres)
- Utiliser les approches comportementales pour le prévenir
- Explorer les différentes approches corporelles pour se détendre et se relaxer
- Définir son plan d'action

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant pour la gestion du stress
- Bilan oral et évaluation à chaud

