FICHE PROGRAMME

Boostez votre égo pour écraser tout le monde et perdre vos amis

Atelier expérientiel sur l'ego, la communication et l'impact relationnel

Sous un titre volontairement provocateur, cette formation propose d'examiner les mécanismes d'amplification de l'ego et leurs effets sur la communication, la coopération et la confiance. Elle permet aux participants d'identifier leurs réflexes de suraffirmation et de développer une posture plus lucide, assertive et constructive.

Informations clés

DURÉE	FORMAT	GROUPE	TARIF
1 journée - 7 heures	Présentiel ou distanciel	6 à 12 participants	2 200 € HT par groupe

Public

Managers, responsables d'équipe, chefs de projet, formateurs, consultants et toute personne souhaitant mieux comprendre l'influence de l'ego sur ses relations professionnelles.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Être disposé à observer ses pratiques, à recevoir du feedback et à expérimenter d'autres modes de communication.

Objectifs de la formation

- Identifier les manifestations d'un ego surinvesti dans les interactions professionnelles.
- Analyser les mécanismes de domination relationnelle et leur influence sur les échanges.
- Évaluer les conséquences de comportements autocentrés sur la confiance et la coopération.
- Expérimenter des alternatives de communication assertive qui préservent sa place sans réduire celle des autres.
- Construire un plan d'action personnel pour ajuster sa posture dans les situations sensibles.

Modalités pédagogiques

La formation alterne apports ciblés, auto-positionnement, analyses de situations, exercices en sous-groupes, mises en situation et débriefings structurés. Les participants travaillent à partir de situations professionnelles concrètes. Un support synthétique et une trame de plan d'action leur sont remis.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Déroulé de la journée

ÉTAPE	DURÉE	THÈME	CONTENUS	MODALITÉS
1	45 min	**Comprendre les fonctions de l'ego**	Définition, fonctions protectrices, déclencheurs et signaux observables.	Auto-positionnement et échanges guidés
2	1 h 15	**Observer les stratégies de prise de pouvoir**	Occupation de l'espace, interruptions, besoin de reconnaissance et contrôle de la décision.	Analyse de situations et micro-simulations
3	1 h 30	**Décoder la communication sous influence**	Biais de confirmation, disqualification, rigidité argumentative et écoute sélective.	Étude de cas et mise en situation
4	1 h	**Mesurer les effets relationnels**	Impacts sur la confiance, l'engagement, la coopération, les conflits et la réputation.	Cartographie des impacts et débriefing
5	1 h 45	**Transformer l'ego en ressource**	Confiance en soi, assertivité, écoute active, feedback et reconnaissance de la contribution d'autrui.	Entraînements pratiques et feedback croisé
6	45 min	**Consolider les apprentissages**	Choix d'ajustements concrets, points de vigilance et critères de réussite.	Plan d'action et évaluation finale

Évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'auto-positionnement et recueil des attentes.
- Pendant la formation : observation des mises en situation, résolution de cas et feedbacks croisés.
- En fin de formation : mise en situation de synthèse, auto-évaluation des acquis et formalisation d'un plan d'action individuel.
- Après la formation : questionnaire de satisfaction à chaud et attestation de participation. Évaluation à froid : entretien ou questionnaire à 3 mois sur la mise en application du plan d'action

Tarif

2 200 € HT par groupe de 6 à 12 participants. Ce tarif comprend la préparation, l'animation et les supports pédagogiques. Les éventuels frais de déplacement, d'hébergement ou de location de salle sont facturés séparément. Toute adaptation sur mesure fait l'objet d'un devis.