

Date de mise à jour du programme : 03/06/2021

PUBLIC :

Toute personne souhaitant améliorer la qualité et l'efficacité de sa communication et de ses relations interpersonnelles

PRE-REQUIS :

Aucuns

OBJECTIFS :

- M'approprier les clés d'une communication réussie
- Mieux comprendre mon mode de fonctionnement et celui de l'autre
- Faire passer mes messages et convaincre
- Décoder, prévenir et dépasser les situations à risques

DUREE ET LIEU :

2 jours soit 14 heures

Lieu d'animation : sur site client ou dans nos locaux à Mérignies

METHODES :

La formation démarre avec un point sur les attentes précises et objectifs visés de chacun. Ces questions et besoins sont au centre des journées de formation et nourrissent les apports et les exercices pratiques.

La formation est composée de temps alternant ces différentes démarches :

- Echanges d'expériences,
- Autodiagnostic,
- Analyse de pratique, co développement,
- Apports théoriques par des exposés, des vidéos,
- Travaux pratiques en sous-groupe,
- Jeux cadres et à thèmes,
- Brainstorming

VALIDATION :

QCM de validation finale

TYPE D'ACTION :

Acquisition et entretien de connaissances

DEROULE DE LA FORMATION :**1. Mieux communiquer : les fondamentaux**

- M'approprier les incontournables
- Clarifier mon intention, mon objectif
- Ecouter n'est pas interpréter : les notions clé de l'écoute active

Supports : travail en sous-groupes - jeux de rôles autour de situations de communication

2. Mieux me connaître et développer mon potentiel

- Concept des Drivers et Messages Contraignants de Taibi Kahler
- Me connaître lorsque je communique (mon profil)
- Identifier mes points forts et mes points d'effort
- Reconnaître les comportements clé de mon interlocuteur
- Activer mes ressources (antidotes - signes de reconnaissance)

IESI

556, Rue de la Rosière – 59710 Mérignies

☎ : 03.20.84.00.27 / 07.68.16.45.41- ✉ : v.dacosta@iesi.info

Site internet : www.iesi.fr

Supports : auto diagnostic - partage en binôme et en grand groupe

3. S'intéresser et s'adapter aux émotions de l'autre

- Identifier les positions de communication aidantes et limitantes
- Activer mes ressources : test de l'égogramme
- Les positions de vie : les miennes et celles de l'autre

Supports : auto diagnostic - partage en binôme et en grand groupe 1 sur 3 PROPOSITIONS POUR OFFRES VIA IESI

4. Convaincre et faire adhérer

- Distinguer les 3 canaux de communication fait/opinion/jugement
- Raisonner aussi «bénéfice pour l'autre», pour le « bien commun"
- Choisir les mots et les questions

Supports : quizz - mises en situation/jeux de rôles (filmés ou pas) - partage en grand groupe

5. Prévenir les situations difficiles

- Repérer les signaux faibles
- Accepter et dénouer les tensions
- Développer sa capacité à faire face à ce qui se présente

Supports : Traitement en mode co-développement d'une situation apportée

6. Développer une communication assertive

- Développer l'affirmation de soi
- Savoir dire non
- Apprendre à recadrer positivement
- Exprimer posément mes désaccords
- Sensibilisation à l'outil de la Communication Non Violente
- Maintenir une qualité relationnelle avec mon interlocuteur (Approche de W. Schutz)

Supports : apports théoriques - grilles de lecture - grilles d'intervention - mises en situation avec cas concrets

Toutes les notions seront vues à travers des cas pratiques, jeux de rôles, ateliers....

QCM

- QCM complété par les stagiaires
- Correction apportée en groupe

Remplissage de l'enquête de satisfaction

Modalités de déroulement et moyens pédagogiques :

- Evaluation au préalable des participants
- Formation en présentiel avec un formateur expert sur site client ou dans nos locaux (mentionné sur la convention)

IESI

556, Rue de la Rosière – 59710 Mérignies

☎ : 03.20.84.00.27 / 07.68.16.45.41- ✉ : v.dacosta@iesi.info

Site internet : www.iesi.fr