



Les points forts de la formation

L'approche de la communication à travers des outils simples et efficaces en Analyse Transactionnelle, PNL & Communication Non Violente. Les nombreux exemples et mises en situation permettent de repartir avec des techniques à mettre en place de suite.



Les intervenants

Experts en communication interpersonnelle et coachs professionnels certifiés. Ils interviennent sur les domaines de l'agilité relationnelle, du management, travail collaboratif, intelligence émotionnelle, gestion du stress et QVT.



Les méthodes pédagogiques

- Résolument actif, le stage s'articule autour d'activités ludo-pédagogiques, réflexion en sous groupe et mises en situation
- Il invite chaque participant à une véritable implication et mobilisation individuelle, à partir d'objectifs de progrès définis par chacun
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.



Pré requis: Aucun

Modalités d'évaluation et de validation:

Évaluation pratique et théorique (quizz, mises en situation, questions/réponses) & attestation de fin de formation



Durée: 2 jours en présentiel (14h)

Effectif: 8 à 10 personnes par session

À qui s'adresse le stage :

Tout salarié en situation de communication : management, relations transverses, contacts clients et fournisseurs



Tarif:

Inter Entreprises 900€ HT - inclue la prestation pauses café & salle

Intra Entreprise 2800€ HT - 10 personnes maxi



Modalités d'accès :

Les salles utilisées permettent l'accès aux personnes à mobilité réduite. Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

Communiquer de façon efficace

Les clés pour renforcer les relations en interne et en externe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ce qui compose la communication
- Repérer les attitudes aidantes / attitudes bloquantes
- Maintenir une communication constructive

COMPÉTENCES VISÉES

- Utiliser les outils de communication efficaces pour favoriser les relations en interne et en externe
- Développer une posture gagnant/gagnant dans les échanges
- Renforcer les attitudes proactives dans la gestion des situations de tensions

PROGRAMME

Maîtriser les fondamentaux de la communication

- Le rôle et les enjeux d'une communication efficace
- L'interaction Emetteur/Récepteur
- Les canaux de communication
- Repérer les filtres dans la transmission du message

Développer une posture de communication efficace

- Les outils de l'AT pour adopter une posture constructive
- Pratiquer l'Ecoute Active et l'Ouverture relationnelle
- Repérer les attitudes bloquantes et les freins

Développer mon Intelligence Emotionnelle

- Identifier le rôle des émotions
- Savoir utiliser mes émotions de façon efficace

Gérer les situations complexes pour maintenir la relation :

- Savoir adapter sa posture en fonction de la situation : les outils de l'AT
- Développer son assertivité
- Mettre en œuvre les techniques de Communication Non Violente

