



Communiquer avec efficacité et aisance

Formation réalisée en présentiel et sur-mesure

Profil visé :

- Toutes personnes souhaitant perfectionner son mode de communication en situation professionnelle.

Prérequis :

- Aucun

Modalité de la formation

- Durée : deux jours soit 14 heures d'animation
- Les dates sont établies en accord avec le client
- Effectifs : de 4 à 10 participants

Tarif de la formation

- 3 200 euros (Intra)

Inscription :

- Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter au 06 79 64 04 48 ou par email : sophiedeparscau@gmail.com

Accessibilité :

- Avant chaque formation, réalisation d'un entretien téléphonique afin d'étudier l'adaptation possible de la formation qui prendra en compte les attentes, les préférences, les contraintes des bénéficiaires et du client.
- Nous veillons au respect des conditions d'accueil des personnes en situation de handicap, nous invitons le bénéficiaire et le client à nous contacter avant la formation afin d'étudier ensemble les actions qu'il sera possible de mettre en place pour privilégier un accueil adapté.
- Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.
 - AGEFIPH : bretagne@agefiph.asso.fr

Délais d'accès :

- L'accès de la formation est soumis au temps de traitement de la demande : de 15 jours à 1 mois.



Modalité d'évaluation en amont et pendant la formation

- Un premier questionnaire est proposé aux apprenants sous forme de test pour évaluer les compétences en amont de la formation.
- Au démarrage de la formation, un diagnostic est réalisé pour recueillir les attentes des apprenants et vérifier l'adéquation avec les objectifs pédagogiques.
- Tout au long de la formation, des évaluations interactives seront réalisées pour vérifier la progression et les acquis des apprenants et ajuster si besoin le contenu pédagogique.

Modalité d'évaluation en fin d'intervention

- Un test de validation des acquis est remis aux participants pour mesurer leur progression dans l'acquisition des connaissances
- Une évaluation à chaud est remise aux participants pour mesurer les compétences acquises

Validation de la formation

- A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.

Méthodes pédagogiques

- Alternance de méthodes expositives, interrogatives et actives avec des apports théoriques et pratiques pour permettre aux apprenants de mieux acquérir les connaissances et les compétences requises.
- Des mises en situation, des travaux de sous-groupe, des échanges seront proposés afin de faciliter la verbalisation des expériences et l'expression des apprenants.
- Des Temps de briefing et débriefing individuels et collectifs sont proposés aux apprenants

Conditions techniques et pratiques de la formation

- Mise à disposition par le client d'un vidéo projecteur, d'un paper-board, d'une salle équipée
- Le formateur utilise des powerpoints et remet à chaque participant un support pédagogique



Programme pédagogique en présentiel

Objectif de la formation

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Maîtriser les outils et méthodes de communication
- Pratiquer une communication adaptée et assertive avec l'ensemble des professionnels
- Donner et recevoir un feed-back avec fermeté et souplesse

Objectifs pédagogiques

- Clarifier et structurer le message et se faire comprendre
- Développer un comportement G/G (assertivité)
- S'affirmer face à son interlocuteur

Contenu détaillé

Clarifier son message et s'engager dans un échange affirmé

- Structurer son message en adoptant un langage précis, clair et positif
 - Maîtriser la stratégie d'objectifs
- Discerner l'information : de quoi parle-t-on ?
 - Distinguer la logique : Faits/Opinions/Sentiments
- Maîtriser la technicité de l'écoute active
 - Questionner, reformuler sans agresser
 - Vérifier la bonne compréhension de l'interlocuteur

Adapter son langage et prévenir les comportements réactifs

- La force du langage
 - Harmoniser le verbal, le non verbal pour donner du « sens » à notre message
 - Ecouter et décrypter l'intention de son interlocuteur à travers son langage (corporel et mental)
- Comprendre et déjouer les états réactifs
 - Quelles parades face aux attitudes de fuite, attaque, manipulation
 - Comment prévenir son propre comportement
 - Comment se positionner et gérer les situations délicates

Construire sa propre stratégie relationnelle dans une logique G/G

- Développer une attitude positive et valorisante
 - Développer un mode de communication assertif
 - Développer sa capacité à négocier avec bienveillance
- Construire une nouvelle habitude relationnelle
 - Découvrir ou structurer son propre mode de communication
 - Vérifier la bonne compréhension de l'interlocuteur

