



## 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](mailto: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](mailto: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

