

LES CLÉS DE LA COMMUNICATION ET DE LA CONFIANCE EN SOI



INTER

- Durée** : 2 jours (soit 14h)
- Tarif** : à partir de 840€ net par participant (non assujetti à la TVA)
- Lieu** : au sein de votre établissement
- Dates** : en fonction de vos disponibilités

INTRA

- Nous contacter : 06 67 85 51 41

Cette formation vous permet d'améliorer la qualité des relations professionnelles en développant votre communication plus efficace, respectueuse et constructive, favorisant ainsi votre posture de leader et votre affirmation dans votre rôle de manager.



OBJECTIFS

Avec notre formation « développer l'écoute active et l'assertivité », vous atteindrez les objectifs suivants :

- Comprendre les principes fondamentaux de l'écoute active et de la communication assertive
- Améliorer la qualité des échanges professionnels et réduire les situations de tension
- S'affirmer de manière claire et respectueuse dans ses relations de travail
- Adapter sa communication aux situations et aux interlocuteurs



COMPÉTENCES VISÉES

- Pratiquer une écoute active favorisant la compréhension mutuelle
- Exprimer ses besoins, opinions et émotions de façon assertive
- Gérer les désaccords et les situations délicates avec calme et efficacité
- Ajuster sa posture relationnelle en fonction du contexte professionnel



PUBLIC

Toute personne souhaitant améliorer sa communication professionnelle : managers, collaborateurs, chefs d'équipe, fonctions support, relations clients ou partenaires interne.

Prérequis : Aucuns.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.



PROGRAMME

Comprendre les enjeux de la communication interpersonnelle

- Les mécanismes de la communication : émetteur, récepteur, message, filtres
- Les freins à la communication efficace en milieu professionnel
- Identifier son style de communication et son impact sur les autres



Développer l'écoute active

- Les principes clés de l'écoute active (empathie, reformulation, questionnement)
- Différence entre entendre et écouter
- Techniques pour montrer une écoute réelle et instaurer un climat de confiance

Adopter une posture assertive

- Les différents styles de communication : passif, agressif, manipulateur, assertif
- Les fondamentaux de l'assertivité : respect de soi et des autres
- Savoir dire non, formuler une demande ou un désaccord de manière constructive

Gérer les situations sensibles et renforcer son affirmation au quotidien

- Faire face aux critiques et aux tensions relationnelles
- Désamorcer les conflits par l'écoute et son potentiel
- Construire un plan d'actions personnel pour transposer les acquis en situation professionnelle



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.



VALIDATION ET CERTIFICATION

Un positionnement est réalisé en début de formation.

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation à la demande du prescripteur.



POINTS FORTS

Un intervenant expérimenté dans le management d'équipe et de projet

Un intervenant formé et certifié au coaching individuel, collectif et d'organisation.



COMMENTAIRES/ REMARQUES

[illegible]