

# Être plus efficace dans sa communication

Durée :  
2 jours, 14H00

*"C'est avant tout faire grandir les individus en étant inspirant, en ouvrant un autre regard, en favorisant l'expérience plaisir dans l'apprentissage."*  
S. Rodriguez

## Objectifs de la formation

- Disposer d'outils simples et efficaces en communication afin de :
  - Connaître son propre mode de communication
  - Identifier et comprendre son interlocuteur
  - Communiquer dans le cadre de référence de son interlocuteur
  - Acquérir une qualité relationnelle d'écoute
- Mobiliser ses ressources pour une communication de qualité
- Emettre une critique constructive et donner son point de vue
- Être assertif

## Public concerné

Tout collaborateur souhaitant optimiser sa communication orale et déployer des relations de qualité

Prérequis : Néant

## Méthodes et moyens pédagogiques

Formation interactive avec :

- Echanges d'expériences, mises en situation, débriefing, analyses des situations...
- Auto-tests pour une meilleure connaissance de soi et de ses schémas de pensées

## Evaluation des acquis de la formation

- Format spécifique de 2 jours en discontinu pour renforcer et expérimenter les changements comportementaux
- Auto-évaluation par feed back avec les autres participants et l'intervenant
- Mise en place d'un tableau d'actions concrètes à réaliser pour ancrer les acquis

**Une attestation de fin de formation est remise aux participants à la fin de la session**

Vous pouvez aussi être intéressé par :

- ✓ Mieux communiquer : utiliser la communication à cerveau total
- ✓ Savoir s'affirmer par l'assertivité et la Communication Non Violente
- ✓ Gestion de conflits

## Contenu pédagogique

### LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION ORALE

- L'attitude corporelle (voix, intonation, ancrage du corps)
- L'attitude mentale (confiance en soi, croyances limitantes, positive attitude, gestion des émotions)
- Les clés de l'écoute

### CONNAITRE SA PROPRE PHOTOGRAPHIE ASSERTIVE DANS LES SITUATIONS RELATIONNELLES

- Mieux connaître son style relationnel par l'autodiagnostic d'assertivité
- Repérer les 3 conduites inefficaces : passivité, agressivité, manipulation
- Mettre en œuvre l'assertivité : Clés pratiques qui renforcent l'attitude assertive → la méthode DESC
- Argumenter son point de vue

**Bilan de la journée 1 :** Oser le changement, s'engager sur des actions concrètes

### MIEUX COMMUNIQUER A L'AIDE DES PREFERENCES CEREBRALES (METHODE HERRMANN)

- Naissance de l'outil : neurosciences et définition des Préférences Cérébrales
- Comprendre et utiliser les styles de pensée : description et utilisation de l'outil

Quelle couleur êtes-vous ? Auto-test

- Les différents profils d'interlocuteurs : leurs besoins, leurs frustrations
- Savoir identifier le profil de son interlocuteur :
- Reconnaissance des indicateurs (vestimentaires, déplacements...) pour mieux appréhender ses attentes

Exercices d'entraînement

- Les canaux perceptifs

Par quel sens percevez-vous le monde ? Auto-test

- Que sont les canaux perceptifs ?

**Bilan de la formation : Oser le changement**  
S'engager sur des objectifs de changements concrets pour ancrer les nouveaux comportements