

“Développez une communication professionnelle saine, efficace et impactante”



INFORMATIONS



Pré requis
aucun



Groupe
De 4 à 8 personnes



Durée
3 jours



Modalités
En présentiel
Inscription avec bulletin



Suivi et validation de la formation
QCM en fin de stage
Attestation de stage

Investissement personnel



Mise en situation



Développement personnel



Méthodes pédagogiques

Etudes théoriques et méthodiques.
Analyses de situations concrètes
personnelles. Travail d'analyse sur soi

Outils pédagogiques

Partage d'expériences, apports théoriques,
mise en situation, tests, exercices,
auto-évaluation et autodiagnosics.

A qui s'adresse ce stage?

Professionnels en Entreprise : Les employés de tous niveaux hiérarchiques, des employés de base aux cadres supérieurs, car la communication efficace est essentielle dans tous les domaines professionnels.

Étudiants et Jeunes Professionnels : Les étudiants en fin de cycle ou les jeunes professionnels qui cherchent à améliorer leurs compétences en communication.

Responsables d'Équipe : Les gestionnaires et les chefs d'équipe qui souhaitent renforcer leurs compétences en communication pour diriger leurs équipes de manière plus efficace.

Professionnels en Relation Client : Les personnes travaillant dans le service client, la vente ou toute autre profession impliquant une interaction régulière avec les clients peuvent bénéficier de ces compétences pour améliorer la satisfaction client.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Mettre en œuvre un mode de communication sain et adapté aux différents types de personnalités. Savoir se respecter et communiquer efficacement en toute circonstance.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre les fondamentaux de la communication interpersonnelle, les codes, les principes. Et acquérir des compétences techniques pour bien communiquer avec les autres.

PROGRAMME

Connaitre les bases fondamentales de la communication

- Les 5 principes de la communication selon l'école de Palo Alto
- Les critères et piliers de la communication interpersonnelle
- Les clés d'un message réussit
- Le choix du vocabulaire pour éviter les mots sombres dans une communication
- Comprendre sa carte du monde pour lever les blocages
- Prendre en compte le rôle du langage non verbal

Adapter son style de communication à son interlocuteur

- Découvrir son style spontané en communication
- Savoir adapter sa communication en fonction du style de son interlocuteur
- Identifier son VAKOG pour varier son vocabulaire et comprendre ses préférences sensorielles

Les leviers pour une bonne communication :

- Connaitre les 5 dimensions du langage non verbal
- Prendre conscience de son image renvoyée et identifier l'image souhaitée
- Mettre à jour ses croyances
- Identifier ses messages contraignants
- Lever les freins potentiels à sa communication
- Choisir un antidote à ses drivers pour s'améliorer

Développer l'écoute active et l'affirmation de soi :

- Prendre conscience de ses valeurs, les nourrir et les faire respecter
- Identifier sa préférence spontanée entre les 4 attitudes selon SALTER
- Développer son assertivité
- Proposer une communication plus fluide avec le DESC
- Développer son écoute active et pratiquer la reformulation