

Optimiser sa communication dans son environnement professionnel

Durée de la formation : 1 jour soit 7 heures
Lieu de la formation : Mennecy ou intra-entreprise (Option)

Compétences visées : Communiquer : la préoccupation n°1 des entreprises et de leurs encadrements. Dans un monde où tout va de plus en plus vite, où les marchés s'internationalisent, communiquer avec aisance, efficacement, est une compétence stratégique pour votre fonction, que vous devez développer

Public concerné : Tout public en mise en situation de gestion d'équipe et/ou de relation client.

Prérequis : Aucun

Effectif par session : 1 à 12 participants maximum

Type d'action de formation (art. L6313-1 du code du travail) : Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés

Accessibilité des locaux et des formations aux personnes en situation de handicap : informations par téléphone au 06 75 98 07 63 ou par mail à référent.contact@3-adn.com

Moyens techniques et outils pédagogiques :

Salle équipée écran LCD, paperboard et guide du stagiaire.

Méthodes pédagogiques : Exercices, jeux de rôle, mise en situation.

Modalités de validation des acquis en formation : réveils pédagogiques, entraînements, mises en situation.

Validation de la formation : Attestation de formation, feuilles d'émargement, quiz de validation de connaissance.

Titre et qualité de la formatrice : La personne chargée de la formation a au minimum 10 ans d'expérience en entreprise et une expérience en centre de formation.

Modalités d'accès à la formation : 4 semaines

Dates disponibles sur notre site ou nous consulter.

Contenu de la formation détaillé

contact@3-adn.com ou 06 75 98 07 63

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes de base de la communication
- Connaître ses ressources
- Développer sa capacité d'écoute
- Construire des relations de travail positives.
- Réaliser un plan d'action personnalisé

Contenu pédagogique**Les principes de base de la communication**

- Schémas et règles de base de la communication : l'émetteur, le message, le récepteur, les interférences.
- Découvrir les motivations de l'être humain et savoir reconnaître les besoins de reconnaissance Identifier ses modes de communication.
- Réalisation de tests de mise en situation professionnelle.

Développer un comportement assertif

- Définir son rôle en lien avec l'environnement
- Adapter son niveau d'implication professionnelle
- Apprendre à critiquer de manière constructive
- Contrôler l'affectivité et accepter la critique
- Exercices

La communication non verbale

- Savoir décrypter les gestes et les postures,
- Prendre la parole, la maîtrise de soi
- Les trois règles de la communication orale stressantes
- Diagnostiquer son cercle de préoccupations de Son cercle d'influence

Communiquer avec assertivité

- Identifier les comportements inefficaces (agressivité, passivité et manipulation)
- S'affirmer en respectant autrui
- Reconnaître les mécanismes de défensifs des autres
- Réduire son stress et établir une relations saines basées sur la confiance et l'authenticité

Les comportements agressifs

- Repérages des phases et les raisons du comportement agressif
- Savoir-faire une réponse constructive par étape (étude de cas)

Maitriser l'insatisfaction agressive

- Quelques attitudes ressources
Savoir dire « non » = Mise en situation
- Rédaction d'un plan d'action individuel pour préparer l'après formation, Tour de table (Ressenti, atteinte des objectifs...), Temps d'échange (Questionnement, complément d'information)
- Évaluation de la formation par le stagiaire

Prix : 1500 €/ Groupe de 1 à 12 participants maximum
300 €/ Individuel (Si demande particulière, nous contacter)