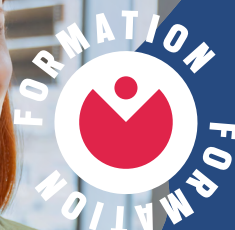




PROGRAMME DE FORMATION

INTRA • INTER • SUR MESURE

MANAGEMENT/ COMMUNICATION



LE POUVOIR DE LA
COMMUNICATION
EN ENTREPRISE

3 JOURS

Prérequis : sensibilité aux enjeux de la relation humaine

Objectifs : développer son agilité relationnelle et maîtriser les stratégies et outils de la communication interpersonnelle

Aptitude : utiliser les outils professionnels de la communication et savoir les adapter à chaque situation

Compétences : identifier son mode de fonctionnement dans la relation interpersonnelle, maîtriser les stratégies et outils de la communication dans un contexte professionnel, adopter les attitudes facilitantes de la communication non violente, s'affirmer grâce à des comportements spécifiques

Durée : 3 jours, soit 21 heures

Délai d'accès : 72 heures

Tarifs : sur devis (conditions générales de vente accessibles sur notre site internet : www.formationccilandes.fr)

Méthodes mobilisées : support de cours, échanges, tours de table, ludopédagogie, mises en situation

Modalités d'évaluation : QCM et entretien oral au cours et à la fin de l'action de formation

Accessibilité : locaux accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite. Nous vous invitons à nous faire part de vos besoins spécifiques avant le début de la formation si vous êtes en situation de handicap. Nous nous efforcerons d'y répondre au mieux.



CCI LANDES

www.formationccilandes.fr

PROGRAMME INDICATIF



THÈME 1 : IDENTIFIER SON PROPRE MODE DE FONCTIONNEMENT

- Identifier les axes de progrès liés à son comportement
- Développer l'affirmation de soi (assertivité)

THÈME 2 : MAÎTRISER LES STRATÉGIES ET OUTILS DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Communiquer, c'est quoi ?
- L'écoute active
- Les stratégies de réception : l'art de la reformulation verbale et non verbale

Mise en pratique :

- Exercices d'écoute active et de reformulation
- Les stratégies de sollicitation : l'art de poser les bonnes questions
- Les stratégies d'information : l'art de la transmission

THÈME 3 : ADOPTER DES ATTITUDES FACILITANTES ET LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

- Définition de l'empathie
- Entrer dans une posture empathique
- Identifier ses besoins
- Identifier les besoins de son interlocuteur

Mise en pratique :

- Exercice : identifier ses valeurs
- Exercice : identifier ses besoins

THÈME 4 : LA COMMUNICATION NON-VIOLENTE

- Les apports de la communication non-violente au sein de l'entreprise
- Le poids des mots
- Le poids des gestes

Mise en pratique :

- Exercices d'application

PROGRAMME INDICATIF



THÈME 5: S’AFFIRMER FACE À DES COMPORTEMENTS SPÉCIFIQUES ET GERER LES SITUATIONS CONFLICTUELLES

- Définition de l’assertivité
- Définition du conflit
- Présentation de l’analyse transactionnelle
- Savoir adopter une posture assertive pour désamorcer la situation
- **Mise en pratique :**
 - Tours de table
 - Echange de bonnes pratiques



Pour plus d’informations :
formationccilandes.fr
05 58 05 44 81

