



AFORMESO

LA COMMUNICATION POSITIVE

La formation « Communication positive » s'adresse à tous les professionnels, puisqu'elle joue un rôle essentiel dans la création d'environnements propices à l'épanouissement personnel et collectif, aux succès professionnels et à des relations interpersonnelles saines. Elle favorise la compréhension mutuelle, et la résolution de problèmes.

Programme :

1 - Rappel des principes de base de la communication

- Les étapes de la communication
- La transmission d'un message – la rétroaction
- La composition d'un message clair et impactant

2 - Empathie / Assertivité

- Utiliser l'empathie avec ses limites
- L'assertivité qu'est-ce que c'est ? Définition
- Différences empathie et assertivité
- Suis-je assertif ?
- Les avantages d'un comportement assertif
- Développer son assertivité en 10 étapes

3 - L'impact de la communication

- Savoir s'adapter à son/ ses interlocuteurs (CNV)
- Modalités d'une communication bienveillante au sein de son équipe de travail par la gestion des drivers et des injonctions inter et intra personnelles et organisationnelles
- Les outils de la communication interpersonnelle dimensionnés en fonction du contexte
- Affiner et améliorer la qualité des relations avec un interlocuteur et/ou une équipe par la PNL (R. Bandler)



Durée

2 jours soit 12h en présentiel



Public

Tous les professionnels



Prérequis

Aucun



Intervenants

Spécialistes en communication



Capacité d'accueil

6 à 12 stagiaires



Méthodologie d'évaluation

Mise en situation (grille d'évaluation) du formateur/et/ou questionnaire de validation des acquis en fin de formation



Prix

Tarif de groupe : nous contacter
Tarif individuel : 200€/jour

Objectifs de la formation :

- Comprendre les mécanismes de la communication
- Analyser sa façon de communiquer
- Identifier les effets induits de la communication sur autrui
- Connaître la typologie des informations à transmettre en fonction de son interlocuteur
- Etablir une stratégie relationnelle et communicationnelle bienveillante
- Formuler un refus constructif
- Créer et entretenir des relations ouvertes et collaboratives

Méthode et moyen pédagogique employés :

- Apports théoriques
- Exercice de mise en situation
- Jeux de rôles
- Etudes de cas. Autodiagnostic
- Mise en place d'une stratégie individuelle

Nous contacter

Chargé de formation

06 74 81 74 33

contact@aformeso.fr