Formation Booster sa communication

Au travail, il est important de savoir communiquer, s'affirmer, argumenter et négocier. Cette formation vise à développer des compétences en communication, à se doter d'outils concrets et à s'interroger sur le rapport aux autres.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Mieux appréhender la complexité des échanges et de la communication

Améliorer son style de communication

Développer une attitude d'écoute active

Renforcer ses aptitudes à l'argumentation et à la négociation

PEDAGOGIE

Interactivité, échanges, partages d'expériences

Ateliers, facilitation de l'intelligence collective

Exercices pratiques, mises en situations

INTERVENANTE

Marion Mary, Formatrice Psychologue du Travail

PUBLIC

Tout public

DUREE

14H (2 JOURS)

PRE-REQUIS

Aucun

MODALITES D'EVALUATION

Questionnaires d'auto-positionnement et de satisfaction

DAC Cabinet Conseil

Programme

1 QU'EST-CE QUE LA COMMUNICATION ?

Mise en situation par le jeu et débat sur la complexité des échanges

2 LA CONSTRUCTION DE NOTRE REALITÉ ET LES OBSTACLES À LA COMMUNICATION

Les 3 filtres
Les 3 processus
Le cadre de référence
La différence entre opinion et fait

3 LES DIFFERENTS NIVEAUX DE COMMUNICATION

Le communication verbale
La communication non-verbale
La communication para-verbale

4 L'ECOUTE ACTIVE

Evaluer sa capacité d'écoute
Pratiquer l'écoute active (questionnement, reformulations, relances)
Les attitudes de Porter
Mise en situation

5 L'AFFIRMATION DE SOI

Modèle de l'assertivité
Technique du DESC
La communication non-violente

6 ARGUMENTER, NEGOCIER, CONVAINCRE

Développer une stratégie de communication pour argumenter
Mise en situation

Cabinet DAC
3, allée de la Corrèze - 31770 COLOMIERS
05.61.30.19.12. / contact@cabinetdac.com
www.cabinetdac.com