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.

0

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

<u>PEDAGOGIE</u>

Interactivité, échanges, partages d'expériences Ateliers, facilitation de l'intelligence collective

Exercices pratiques, mises en situations

INTERVENANTE

Marion Mary, Formatrice Psychologue du Travail

PUBLIC

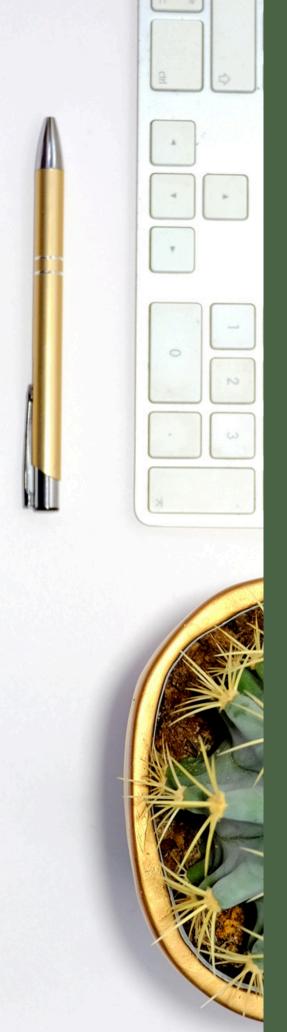
Tout public

DUREE

14H (2 JOURS)







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