

COMMUNIQUER AVEC CLARTE, IMPACT & RESPECT DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES



Managers &
Pros du contact



1 jour | 7h




490€ HT
par stagiaire



8 participants
maximum



Améliorer son aisance relationnelle
en situation professionnelle

Prérequis	Aucun prérequis spécifique. Cette formation est accessible à toute personne exerçant une activité professionnelle impliquant des échanges oraux réguliers.
Modalité de déroulement	En présentiel En Inter- ou intra-entreprise
Lieu	En entreprise ou localisation à définir Accessible aux personnes en situation de handicap 
Reconnaissance des acquis	Attestation de fin de formation Certificat de réalisation de formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES OPERATIONNELS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :



- Préparer et structurer un échange de manière efficace
- Adapter sa communication à son interlocuteur
- Écouter activement et reformuler avec justesse
- Gérer des situations délicates avec assertivité
- Exprimer un désaccord de façon respectueuse et constructive

METHODES, MOYENS ET EVALUATION



Méthodes pédagogiques

Formation interactive favorisant la pratique, l'expérimentation et l'engagement des participants (apports théoriques, échanges, mises en situation).



Moyens pédagogiques et techniques

- Diaporama de formation
- Livret stagiaire



Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation tout au long de la formation
- Évaluation par le formateur lors des échanges et mises en situation
- Évaluation à chaud en fin de formation (satisfaction et atteinte des objectifs)

PROGRAMME DE FORMATION

Acquérir les fondamentaux de la communication

- Préparer son échange et choisir ses leviers de communication
- Les 3 dimensions de la communication : les mots, la voix et la posture

Développer l'écoute active

- Questionner et reformuler avec bienveillance
- Les 7 C de la communication : Clair, Concis, Concret, Correct, Cohérent, Complet, Courtois

Comprendre les profils de communication

- Les différents profils de communication
- Les types de postures et leur interprétation

Trouver le bon positionnement relationnel

- Identifier ses sentiments
- Se positionner avec responsabilité (« le moi avec mes responsabilités »)

Faire adhérer ses interlocuteurs

- Choisir les justes mots et poser les bonnes questions
- Distinguer faits, opinions et jugements

Gérer les situations délicates

- Comprendre la source des tensions et conflits
- Adopter une attitude d'écoute et d'ouverture
- Adapter son discours pour gagner en crédibilité

S'affirmer dans sa communication

- Exprimer un désaccord avec respect et bienveillance
- Savoir dire non avec empathie et réduire le stress

DELAIS D'ACCES A LA FORMATION

Délai à respecter : 15 jours



**Le Plus du
formateur**

L'alliance d'une expertise métier pointue et d'une approche pédagogique sur mesure pour un impact durable.



06 16 40 18 03



contact@3gskills.fr