

Communiquer avec succès

DURÉE :

2 jours (14 heures)

Nous consulter :
02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Référent handicap
07 70 16 69 98



POUR QUI ?

- Toute personne souhaitant développer sa communication, la transmission de ses idées et convaincre

PRÉ REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire à cette formation

OBJECTIFS DE FORMATION

- Bien maîtriser sa communication suppose une bonne connaissance de soi et des outils mis en œuvre à bon escient.
- Cette formation est accessible à celles et ceux qui veulent développer leur capacité à communiquer, à transmettre des idées et à convaincre.
- Vous apprendrez ainsi à optimiser vos relations dans un contexte professionnel, en exprimant clairement vos idées et en optimisant votre communication verbale et non verbale.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques en salle
- Mise en situation pratique
- Jeux de rôle

PROGRAMME DE FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION :

- Le schéma de la communication
- Communiquer ou bien parler
- Différences entre Faits- Opinions et Sentiments
- Le cadre de référence
- Choisir son vocabulaire



● PROGRAMME DE FORMATION - SUITE

LA COMMUNICATION ASSERTIVE :

- Les 4 attitudes : Passif – Agressif – Manipulateur – Assertif
- Savoir questionner
- Pratiquer l'écoute active
- Reformuler
- Développer son empathie
- Formuler une critique constructive : le DESC
- Les règles de confrontation
- Clarifier – Recadrer
- Savoir dire « non »
- Mieux se positionner dans les échanges

PRÉPARER SES COMMUNICATIONS :

- Déterminer l'objectif du message : le « S.P.F »
- Préparer et structurer ses interventions
- Anticiper les attentes des interlocuteurs

DÉVELOPPER SON CHARISME RELATIONNEL :

- Reconnaître sa juste valeur et prendre conscience de ses propres qualités et capacités
- Trac et respiration
- La gestuelle
- La diction – l'intonation – la scansion – le rythme et la vitesse – la voix
- La chasse aux parasites
- Répondre à une interpellation
- Adopter une attitude positive pour surmonter ses peurs et ses échecs
- Jeux de rôle

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Questions / Réponses finales
- Plan d'action individuel
- Evaluation

Coaching d'affaires • Formation • Accompagnement

== w w w . p r o p u l s e - c o a c h i n g . f r ==

30, bd Heurteloup - Immeuble Transparence - 37000 TOURS - Tél. 02 47 61 61 61 - Fax 02 72 22 11 30

SARL au capital de 133 980 € - SIRET 509 658 795 00026 - APE 7022Z - TVA intra FR26 509 658 795
Numéro déclaration d'activité : 24 37 02637 37