

Objectifs de la formation :

- S'interroger sur ses pratiques.
- Développer son potentiel personnel.
- Favoriser ses relations interpersonnelles.

CONTENU ET DÉROULEMENT

3 étapes

Le concept clé de la communication

Schéma de la communication : les canaux de transmission du message et les éléments favorables.

Analyse des facteurs parasites : pertes de message, les redondances, des dissonances.

Communication interindividuelle (en face à face)

Identification des attitudes : le ton de la voix, les gestes... : attitudes de jugement, d'aide, de soutien, d'enquête, d'interprétation, de conseil, de compréhension...

La théorie de l'engagement, comme stratégie d'action, la responsabilité des acteurs, les conditions de l'engagement, ses effets et les diverses techniques d'utilisation.

Situation de communication en groupe

Le pouvoir normatif du groupe : les modes de fonctionnement et les relations de pouvoir pouvant exister au sein d'une équipe et les mécanismes pouvant induire des situations de conflit.

Cette formation reposant sur un mix de « connaissances acquises - problématiques rencontrées - apprentissage et entraînement pratique », permettra à chaque participant de mieux gérer l'appropriation ou le développement de sa pratique de communication.

Public :

Toute personne souhaitant développer des relations favorables avec ses interlocuteurs et insuffler une dynamique positive.

Outils pédagogiques :

- Questionnaire préalable d'analyse des attentes envoyé à chaque participant.
- Passation et débriefing de tests de communication.
- Jeu de rôle et jeu d'alliances.
- Grille d'analyse de la pratique professionnelle.
- Simulations audio/vidéo.
- Traitement des attentes par des mises en situation via le questionnaire préalable.
- Echanges de pratiques professionnelles.
- Autodiagnostic (forces/faiblesses).
- Ateliers d'appropriation (binôme/trinôme).
- Plan d'actions personnalisé : axe de progrès et objectifs gradués dans le temps.

Evaluation :

- **A la fin de la session** : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- **Dans le temps** : disponibilité téléphonique du formateur Reprise de contact à 3 (ou 6 mois) par le biais d'une fiche d'évaluation.

Modalités d'organisation :

- **Lieux** : Marseille/Lyon et en entreprise sur commande.
- **Durée** : 2 jours consécutifs soit 14 h de formation.
- **Honoraires par personne et par session** : 460 € HT ou Net de Taxes.

Nos coordonnées :

FRAISSINET & Associés

Référence de la formation : FA/PC/09

Mail : contact@fraissinet.fr

Lyon : 3, Place Danton - 69003

☎ 04 37 48 08 83 📠 04 78 71 75 68

Marseille : 54 Allée Turcat Méry - 13008

☎ 04 96 10 04 10 📠 04 91 53 07 06

www.fraissinet.fr