

Communiquer efficacement

Durée : 2 Jours **Tarif :** Nous consulter

France entière

- Nous contacter pour organiser un stage en INTRA

Paul Watzlawick disait « On ne peut pas ne pas communiquer » : Qu'il s'agisse de travailler en équipe, de défendre nos idées, d'argumenter, d'obtenir des informations, ... les relations interpersonnelles constituent une grande part de notre quotidien professionnel ...
Dès lors, développer nos compétences de communication contribue grandement à la réussite de nos missions et à l'atteinte de nos objectifs.

Référence : C07

Objectifs

Découvrir les fondamentaux de la communication et les mécanismes essentiels des relations humaines

Développer une meilleure connaissance de soi et de son propre fonctionnement face aux autres

Optimiser ses relations avec les autres et atteindre ses objectifs de communication

Programme

Les grands principes de la communication

Comprendre le processus de la communication
Définition des trois pôles du fonctionnement humain
Valeurs, critères, contexte : ce qui influence notre communication :

- Identifier son mode de perception et sa propre « représentation du monde »
- Etre conscient de ses propres filtres et des filtres culturels
- Découvrir le modèle du monde de l'autre

Comprendre le mécanisme qui structure le langage
Que communiquons-nous ? Communication verbale et communication non-verbale

Faciliter les échanges

Comment entrons-nous en communication ? Positions de vie et croyances
Adopter les comportements facilitateurs de l'échange :

- Créer le rapport
- Développer l'empathie
- Personnaliser la relation par l'écoute active et le questionnement
- Passer du jugement à la reformulation

Se mettre sur le même registre verbal et non verbal que l'autre : calibrage et synchronisation

Atteindre ses objectifs de communication

Conduire l'entretien, annoncer ses objectifs, argumenter

Présenter clairement ses idées :

- Déterminer ses objectifs de communication : quel message souhaitez-vous que votre interlocuteur retienne?
- Savoir être clair, percutant et persuasif, garder le cap, adapter l'argumentaire à son interlocuteur

Convaincre et motiver : les leviers de la persuasion

Maintenir une communication efficace en situation tendue

- Savoir identifier les sources de tension pour soi et pour l'autre
- Comprendre la place des émotions en situation tendue
- Identifier et comprendre les différentes réactions, les siennes et celles de son interlocuteur
- « Oser dire » et apprendre à s'affirmer en douceur : l'assertivité
- Savoir donner un feedback efficace

En savoir +

Public

Toute personne désirant améliorer sa communication avec son environnement personnel et professionnel

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est exigé pour ce stage

Méthodes pédagogiques

Alternance de découvertes par la démonstration et l'expérimentation
Analyse des situations personnelles vécues sur le terrain
Apports théoriques et méthodologiques
Mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous groupe de 2 et 3 personnes
La pédagogie est participative, ludique

Modalités d'évaluation

Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur

Autodiagnostic

Autoévaluation par le participant