

Mieux se connaître pour mieux communiquer

« Tout est communication...
Nous ne pouvons pas... ne pas
communiquer ! »

Postulat de PNL



Les objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Mieux se connaître pour gagner en impact et en cohérence dans leur communication, tant en interne qu'avec le client
- Mesurer l'impact de leur personnalité sur leur mode de communication
- S'approprier les comportements et les outils d'une communication efficace pour oser dire et savoir dire



Les enjeux

- Gagner en aisance et en assurance dans les relations avec leur environnement professionnel
- Dire les choses avec plus de facilité et de spontanéité dans la relation avec leurs pairs, clients internes ou externes
- Développer des relations plus constructives quel que soit leur interlocuteur

Votre intervenant



Patricia DESMET



Durée :

- 3 X 1 jour, avec 1 mois environ entre chaque session
- Soit 21 heures par participant



Public

- Toute personne en situation de communication
- Groupes de 9 personnes au maximum



Prérequis à la formation

- Questionnaire d'identification des attentes et des modes de fonctionnement



Modalités pédagogiques

- Pédagogie de découverte
- Mises en situation et retours d'image
- Exercices de communication filmés
- Apports méthodologiques avec concepts de PNL
- Entraînement et engagements intersession



Suivi et modalités d'évaluation

- Auto-analyse des pratiques développées et fixation d'un axe à développer à l'issue de la formation
- Questionnaire de validation des connaissances en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation
- Questionnaire de suivi à 3 mois



Prix par participant :

- Entreprise : 1.500 € HT
- Pôle Emploi : 1008 € TTC
- Particulier : 840 € TTC
- Sur contrat ou convention de formation



Déroulement de la formation

1. Mesurer l'incidence de ma personnalité sur mon mode de communication
 - Identification de mes atouts et des points de vigilance dans la communication
 - Les freins à communiquer et ma capacité à m'auto-saboter
 - Savoir tirer parti des antidotes !
2. Optimiser les leviers de la communication
 - La communication en action : diagnostic de mon mode de communication
 - Les leviers de la communication pour renforcer mon impact en tant que communicant
3. Communiquer de manière constructive : un état d'esprit ?
 - Une question de réflexes et de position avant tout !
 - Repérer les différents registres et interagir
4. Savoir s'affirmer dans la relation à l'autre
 - Plus de spontanéité et de réactivité dans la gestion des remarques et... des critiques du quotidien
 - Être acteur de la relation et savoir communiquer ses attentes
5. Mesurer les bénéfices du co-développement sur les questions de communication
 - L'identification de solutions concrètes à des situations problématiques de communication du quotidien
6. Signes de reconnaissance et communication
 - L'impact du feed back dans la communication
 - Des feed backs porteurs de relations constructives

Nous contacter

- Tremplin rh – 6 bis rue des verts Prés - 59700 Marcq-en-Baroeul
- hello@tremplin-rh.com - Tel : 03 20 06 62 03