

Les bases de la communication efficace



Pour atteindre des objectifs concrets et tangibles

Communiquer efficacement, c'est entrer dans une relation de confiance, claire et simple. Elle met en place une expression libre et respectueuse de chacun des interlocuteurs et permet un débat d'idées et d'opinions sans jugement de valeurs.

Bien communiquer, c'est connaître comment les individus et les groupes interagissent.

Il est important de savoir comment se mettent en place les « jeux » de la communication.

Il est essentiel de savoir gérer ses émotions afin d'optimiser toutes les capacités et l'énergie à mettre en œuvre pour communiquer efficacement.

Objectifs

- Prendre conscience de sa propre responsabilité dans les relations professionnelles et avoir les moyens d'agir
- Apprendre à s'adapter à tout interlocuteur
- Acquérir une méthodologie de clarification d'objectif : pour soi-même et pour accompagner les autres

Informations

- **Durée** : 2 jours - 14 heures
- **Public** : Tout public - 8 à 12 participants
Personnel cadre et non cadre, enseignants et étudiants.
- **Prérequis** : Aucun
- **Méthodologie** :
Les apprentissages se feront avec des études de cas, des exercices pratiques et ludiques, des mises en situations.
- **Support** :
1 livret PDF
1 imprimé de formation.
- **Tarifs** : nous contacter.
- **Animateur** :
Gérard Cervi, consultant et formateur en entreprise en France et à l'international

Programme de la formation

Jour 1

- Apprendre à créer un rapport de confiance et de sécurité
- Avoir la capacité de s'adapter à tout interlocuteur : les différents niveaux de synchronisation
- Développer sa capacité d'observation
- Créer un climat de respect mutuel : écoute active et reformulation
- Acquérir la capacité de dire à quelqu'un ce que l'on pense tout en préservant la qualité de la relation : le feed back

Jour 2

- Appréhender les ressorts de la motivation - Mettre à jour les obstacles au changement - Révéler les ressources nécessaires au changement
- Acquérir une méthodologie pour fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables : questions et critères d'un objectif bien formulé
- Etre en mesure de retrouver les informations omises par son interlocuteur
- Repérer les généralisations limitant la transmission d'information factuelles et concrètes
- Pointer les erreurs de raisonnement liées à la distorsion du discours