

Communiquer avec impact

Formation pratique — 2 jours — 14h00

3 000 € H.T.

DESCRIPTION DE LA FORMATION

Vous souhaitez améliorer la qualité de vos échanges professionnels et gagner en impact relationnel ? Cette formation vous aide à développer une communication claire et assertive, à adapter votre message à vos interlocuteurs et à mieux gérer les situations relationnelles difficiles. Vous apprendrez à exprimer vos besoins avec respect, à pratiquer la Communication Non Violente et à renforcer votre assertivité au quotidien.

PRÉ-REQUIS

Pré-requis : Aucun prérequis.

PUBLIC

Public concerné : Toute personne souhaitant améliorer sa communication professionnelle : managers, chefs d'équipe, collaborateurs.

RÉSULTATS ATTENDUS DE LA FORMATION (OBJECTIFS)

Le bénéficiaire de la formation sera capable de :

- 1 Identifier son style de communication et comprendre son impact sur ses interlocuteurs
- 2 Appliquer le processus de Communication Non Violente (CNV) en situation professionnelle
- 3 S'exprimer de façon assertive : formuler une demande, poser une limite, donner un feedback
- 4 Décoder les mécanismes relationnels (Analyse Transactionnelle) pour adapter sa communication
- 5 Réduire les malentendus et améliorer la qualité des échanges au sein de son équipe

HORAIRES ET DURÉE

Durée : 14 heures — 2 jours de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30.

LIEU

Lieu : Formation dispensée dans les locaux de l'entreprise cliente.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par mail à bepferconsulting@gmail.com La formation peut être organisée rapidement selon les disponibilités des participants. Un questionnaire de recueil des besoins est envoyé avant la formation.

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation, permettant le respect du délai de rétractation du client particulier, après avoir rempli un formulaire d'analyse du besoin.

Si vous rencontrez des difficultés ou pour toute question, contactez-nous à bepferconsulting@gmail.com pour nous en faire part afin que nous puissions vous accueillir au mieux.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation alterne apports conceptuels illustrés et mises en pratique sur situations réelles. Exercices individuels, travaux en binômes et sous-groupes, jeux de rôle et simulations. Un support de cours et des fiches outils sont remis à chaque participant. Groupe limité à 12 participants maximum.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un questionnaire de positionnement individuel est envoyé à chaque participant avant la formation. L'évaluation est continue : exercices pratiques, mises en situation et débriefs. Un questionnaire de satisfaction à chaud est complété en fin de formation. Un questionnaire de satisfaction à froid est envoyé par mail à J+30.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous rencontrez des difficultés ou que vous vous questionnez sur des aménagements particuliers, contactez-nous à **beperfconsulting@gmail.com** pour nous en faire part afin que nous puissions vous accueillir au mieux.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder à la formation professionnelle continue. Nous mettons tout en œuvre dans la mesure du possible pour intégrer à nos programmes des personnes en situation de handicap en adaptant les modalités de nos formations conformément à la Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées.

FORMATEUR

La formation est animée par **Linda OUACHEK** – Be & Perf Consulting, formatrice spécialisée en communication, management et dynamiques d'équipe. Les outils mobilisés incluent l'Analyse Transactionnelle, la CNV, l'Ennéagramme et les Niveaux Logiques de Dilts.

En cas d'indisponibilité d'un formateur, la formation peut être animée par un autre formateur.

SANCTION DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, une attestation individuelle de formation est remise à chaque participant. Ce document mentionne l'intitulé de la formation, les objectifs, la durée et les dates de réalisation.

TARIF

3 000 € H.T. pour le groupe (4 à 12 participants). Devis personnalisé sur demande.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

- Taux de satisfaction à chaud : mesuré en fin de chaque session via questionnaire individuel
- Taux de satisfaction à froid : mesuré à J+30 via questionnaire envoyé par mail
- Taux d'atteinte des objectifs : évalué via questionnaire de positionnement amont/aval

Taux de réussite :

Taux de satisfaction :

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

1 — Comprendre les fondements de sa communication

- Autodiagnostic : évaluation de son style de communication dominant
- Les filtres de la communication : ce qu'on dit, ce qu'on entend, ce qu'on comprend

- Les 3 états du moi en Analyse Transactionnelle : Parent, Adulte, Enfant
- Exercice : étude de transactions dans des situations professionnelles variées
- La Fenêtre de Johari : cartographier ses zones connues et inconnues
- Lancement du plan d'action individuel

2 — Pratiquer la Communication Non Violente

- Les 4 composantes du processus CNV : Observation, Sentiment, Besoin, Demande
- Distinguer fait et interprétation, sentiment et pensée déguisée
- Exercice : reformuler des phrases agressives ou passives en langage CNV
- Identifier et exprimer ses besoins professionnels non formulés
- Mise en situation : appliquer la CNV sur des cas réels du groupe
- Enrichissement du plan d'action individuel

3 — Développer son assertivité

- Les 4 postures comportementales : passif, agressif, manipulateur, assertif
- Autodiagnostic : identifier sa posture spontanée face à la pression
- La méthode DESC pour s'exprimer avec clarté et respect
- Oser dire non de manière assertive
- Exercice : mises en situation pour s'affirmer et poser des limites

4 — Ancrer les acquis

- Mise en situation finale sur cas réels apportés par le groupe
- Retours individuels du formateur sur grille critériée
- Évaluation à chaud de la formation
- Finalisation du plan d'action individuel : objectifs, axes de progrès, planning