

## ❖ Objectif :

Identifier son mode de communication et ses freins personnels – Découvrir les conditions nécessaires pour communiquer avec plus d'efficacité – Acquérir des outils de communication pour établir des relations constructives – S'entraîner à déjouer les pièges de communication

## ❖ Profil du participant :

Toute personne souhaitant améliorer sa façon de communiquer, comprendre et se faire comprendre avec efficacité

## ❖ Pré requis :

Aucun

## ❖ Durée :

3 jours

## ❖ Dates :

Consultez notre site web :

[www.magnetic-formation.com](http://www.magnetic-formation.com)

## ❖ Lieu :

Lille , Valenciennes ou Douai

## ❖ Prix par participant :

300 € HT par jour

## ❖ Documents remis :

Support pédagogique et attestation de stage à chaque participant

Synthèse des évaluations de fin de formation aux entreprises.

## Contenu pédagogique

### **S'exprimer et communiquer**

Révision des différentes situations nécessitant de connaître les composantes de la relation entre deux personnes ou d'une personne face à un groupe

Le schéma, les référents, le message, le feed-back (retour)

Les canaux sensoriels, la synchronisation

L'écoute, la transmission de messages

### **Les principes d'assertivité**

Acquérir une attitude de confiance en soi pour exprimer son point de vue

Savoir s'exprimer face à un collègue, un supérieur, un client en maintenant une communication positive

Passivité, agressivité, manipulation et assertivité

Mieux se connaître en situation de communication

### **L'expression orale**

Savoir s'exprimer facilement et acquérir des techniques utiles

Fluidité mentale et fluidité verbale : la voix, la mise en forme d'un message verbal, l'improvisation, l'articulation

Savoir observer, savoir écouter

Différents modes de questionnements

Techniques d'argumentation : avoir un avis et convaincre

Savoir utiliser la gestuelle

### **Les différentes techniques en situation d'entretien ou de réunion**

Reformulation

Prise de parole (silencieux, bavards...)

Synchronisation

Recentrage, synthèses intermédiaires

Questionnement

Débuter et conclure

Argumentation

Éviter les frustrations

### **Réalisation d'un travail pratique complexe au choix du stagiaire : exposé ou animation d'un débat**

## Méthode pédagogique

Nombreux exercices pratiques - Mise en situation par jeux de rôles et utilisation de la vidéo - Analyse des situations en groupe - Échanges - Découverte et/ou mise en valeur des techniques - Mise en application - Appui du magnétoscope et/ou du magnétophone pour l'analyse - Rétroprojection des apports didactiques et des synthèses - Remise d'un document de cours.