

Communiquer avec efficacité : comprendre ce qui se joue

formation présentielle – intra uniquement

Enjeux Écouter, adapter ses messages, son attitude, son mode de relation à l'autre sont les bases d'une communication réussie. Toutefois, certaines situations de communication nécessitent une approche plus systémique. Informer, expliquer, convaincre ou simplement fabriquer quelque chose ensemble. Cette formation vient questionner à la fois le positionnement personnel et professionnel de celui qui s'exprime et qui engage avec lui son organisation et le positionnement de celui qui accueille cette expression et dont on attend un retour ou pas.

Public visé

Tout professionnel souhaitant améliorer la qualité de sa communication en fonction des situations

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Objectifs

- Repérer les caractéristiques de la situation : contexte, acteurs, enjeux, objectifs à atteindre
- Se préparer sur le fond et sur la forme : messages et relations interpersonnelles
- Savoir se fixer un objectif
- Identifier les principales stratégies d'argumentation et de négociation

Moyens et méthode

Pour une plus grande cohérence et efficacité de la formation, nous souhaitons que :

- les groupes n'excèdent pas 12 participants,
- les participants aient pu prendre connaissance du programme avant la formation,
- les locaux réservés au déroulement de la formation soient à l'abri du bruit et qu'ils disposent du matériel nécessaire à la formation (paper-board, tables...).

La pédagogie active sera privilégiée. Méthode participative et concrète avec alternance d'apports théoriques et de propositions de réflexion, exercices pratiques à l'oral, travaux en sous-groupes, temps de restitution.

Durée

2 jours
(2 x 6 heures)

Horaires

9h30 – 16h30

Prix en intra

1.000 € ht/jour (tva 20%)

+ frais de déplacement et d'hébergement selon destination

Lieu

Sur site

Suivi et évaluation

Signature d'une feuille de présence et délivrance d'une attestation de fin de formation
Evaluation de l'action de formation par la remise d'un questionnaire d'évaluation et de satisfaction.

Intervenante

Dominique Sfez
Consultante formatrice en communication
Spécialiste des écrits professionnels dans les ESMS

Programme

Les dimensions de la communication

Les situations

Les enjeux

Les acteurs

Les objectifs

Les attitudes

Les messages

Se préparer sur le fond et sur la forme

Se présenter

Le trac, le stress

Préparer un exposé oral, prendre et accueillir la parole

La communication pédagogique

Motivation individuelle/motivation du groupe

Poser les bonnes questions

Établir le dialogue, bases de la communication non violente

Les principes de l'écoute active

Les points clés de l'argumentation

Les méthodes et outils de la négociation