



Programme de formation

Enrichir son potentiel relationnel sa communication managériale

Les objectifs de la formation

1. Comprendre les fondamentaux de la communication
2. Comprendre les personnalités pour mieux communiquer
3. Développer son potentiel relationnel
4. S'exprimer avec assertivité
5. Comprendre l'importance de la communication managériale
6. Développer son relationnel managériale

Les contenus de la formation

Comprendre les fondamentaux de la communication

- Pourquoi bien communiquer ?
- Comment fonctionne la communication ?
- Que nous apprennent les bases de la communication ?

Comprendre les personnalités pour mieux communiquer

- Quels sont les types de personnalité ?
- Comment identifier les types de personnalité ?
- Comment communiquer selon les différentes personnalités ?

Développer son potentiel relationnel

- Qu'est-ce que le relationnel ?
- Quels sont les bénéfices d'un bon relationnel ?
- Comment avoir un bon relationnel ?

Maîtriser l'art de l'organisation

- Comment planifier efficacement ?
- Comment hiérarchiser les priorités ?
- Comment organiser ses actions quotidiennes ?
- Comment structurer son espace de travail ?

S'exprimer avec assertivité

- Pourquoi opter pour une attitude assertive ?
- Comment avoir une attitude assertive ?
- Quelles sont les techniques pour s'exprimer avec assertivité ?

Comprendre l'importance de la communication managériale

- Pourquoi bien communiquer ?
- Pourquoi est-ce complexe ?
- Quels sont les enjeux de la communication managériale ?

Développer son relationnel managérial

- Comment établir une relation positive ?
- Comment communiquer pour motiver son équipe ?
- Comment faire des feedbacks constructifs et efficaces ?

Nos principes d'action

- Une approche pédagogique hautement interactive basée sur la méthode interrogative qui permet de susciter l'implication et la réflexion des apprenants en les faisant participer aussi souvent que possible.
- Une variété d'exercices et d'exemples conçus pour que les participants puissent se familiariser avec les compétences visées à chaque étape ainsi que des moments de partage d'expérience et de réflexion sur les sujets abordés.
- Un support pédagogique est remis à chaque stagiaire.

Évaluation

- Auto-évaluation au démarrage et en fin de formation
- Un QCM final pour évaluer les participants et optimiser l'efficacité de la formation en amenant chacun à s'interroger sur les points clés.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

Le public concerné

- Toute personne désireuse d'améliorer sa communication interpersonnelle

PRE-REQUIS :

- Aucun

Informations complémentaires

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)

- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

Le lieu

- Formation chez le client

La durée et les horaires

Formation 2 j + accompagnement 1 x 0.5 jour sur site, soit 17.5 heures, 9h-12h30 / 14h-17h30.

Le formateur

Éric Bouchet, Formateur GM ! Conseil Formation

- Communication verbale et non verbale, assertivité - Gestion des conflits
- Management : Techniques de vente et communication professionnelle

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, gmerliere@gm-conseil-formation.fr