



Programme de formation

S'affirmer de façon sereine

Les objectifs de la formation

1. Conscientiser les différentes dimensions et impacts de la communication orale (verbale et non-verbale)
2. Gérer ses émotions de façon positive
3. Optimiser sa communication en utilisant des attitudes facilitatrices pour soi et pour les autres (écoute active, comportement non verbal)
4. Adapter ses comportements pour favoriser des relations équilibrées et constructives
5. Développer une attitude assertive

Les contenus de la formation

Identifier l'impact de sa communication verbale et non verbale

- Connaissance et valorisation de ses points forts
- Enjeu de la communication non-verbale, conscience de sa présence corporelle et l'ajuster à son message
- Conscience de ses pistes d'amélioration
- Points de vigilance à observer

Mesurer l'importance de la communication non verbale

- Signification des gestes et attitudes les plus courants
- Les 3 familles de la communication : non verbal, para verbal, verbal
- La congruence : être en accord avec ce que l'on dit et ce que l'on renvoi

Gérer ses émotions pour communiquer sereinement

- La dynamique -Pensée-Emotion-Sensations corporelles- impact
- Les trois phases du stress
- Les effets des émotions sur notre communication
- Techniques d'ancrage pour se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement

Prendre du recul sur ses attitudes et comportements en situation de communication

- Notion de faits et d'opinions : les pièges de l'interprétation
- Les filtres : système de référence personnel
- La reformulation
- Formulation positive
- Accueil et faire une critique de façon constructive

Développer un comportement assertif

- Les quatre attitudes : agressivité, fuite, manipulation, assertivité
- Capacité à exprimer ses besoins, ses opinions, ses limites, ses valeurs tout en respectant ceux des autres
- Adapter sa communication : souplesse ou fermeté relationnelle

Nos principes d'action

Pédagogie active et participative :

- Méthode active et participative d'analyse des atouts, des potentiels mais aussi des freins à la communication du participant.
- Méthode originale, qui allie différents outils de communication dans leur complémentarité, à travers des jeux de communication, une analyse du comportement et de nombreuses simulations à partir des situations concrètes vécues par le participant.

Évaluation

- Evaluation formative : en début de formation par le stagiaire.
- Evaluation sommative : Par le biais d'un questionnaire et d'une mise en situation
- Evaluation à froid à 3 mois.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation

Les outils

- Des vidéos
- Ordinateur, vidéoprojecteur
- Matériel enregistrement du client

Le public concerné

- Manager souhaitant travailler sur sa posture

PRE-REQUIS :

- Aucun

Informations complémentaires

- Programme 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

22/06/2022

- 2 jours soit 14 heures de formation, soit deux journées complètes, ou articulation présentiel/distanciel possible en demi-journées, 9h-12h30 / 14h-17h30.

Le formateur

Laurence Brunel, formatrice « GM ! Conseil Formation », formatrice en communication et efficacité personnelle.

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