



COMMUNIQUER EFFICACEMENT

Maîtriser les fondamentaux de la communication interpersonnelle



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- Pour qui ? Tout salarié désireux d'améliorer sa communication
- Prérequis : Aucun
- Profil de l'intervenant : Consultant Senior et coach , expert de la communication
- Durée du programme : 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Prendre conscience de l'impact de sa propre communication

- Le filtre et ses obstacles dans la communication
- Le schéma de la communication
- Le rôle et les responsabilités respectives de l'émetteur et du récepteur dans la communication
- Les 3 dimensions de la communication et leur impact dans la transmission d'un message

2 | Poser les bonnes questions pour rechercher l'information utile

- Les questions ouvertes et fermées
- Les 3 forces des questions
- Le schéma d'analyse d'une situation problème

3 | Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance

- La communication ping-pong et sa limite à la sphère sociale
- Les caractéristiques de l'écoute active : la recherche de la note finale
- Les compléments à l'attitude d'écoute active
- Le principe de la reformulation

4 | Eviter les incompréhensions mutuelles

- Le différentiel sémantique à l'origine des incompréhensions
- Les pièges de l'utilisation du verbe «être»
- La différence entre faits et opinions
- La grille "DOG" pour décortiquer le discours de l'interlocuteur
- Le réflexe questionnement pour éviter l'incompréhension

5 | Maintenir un équilibre relationnel en cas de désaccords

- Les attitudes face aux objections
- La logique d'addition à la place de la logique d'opposition
- Le principe de l'accusé-réception

6 | Donner du poids à son argumentation

- Le mélange d'éléments objectifs et subjectifs pour construire un argument
- La trame FOSIR en 5 étapes

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Prendre conscience de l'impact de sa propre communication
- 2 Poser les bonnes questions pour rechercher l'information utile
- 3 Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance
- 4 Eviter les incompréhensions mutuelles
- 5 Maintenir un équilibre relationnel en cas de désaccords
- 6 Donner du poids à son argumentation



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

En fin de formation : Auto-évaluer sa progression sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : Donnez votre avis sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel - un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/ participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



ECHANGER SUR VOS BESOINS
PROGRAMMER UNE DATE



Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"DécliC" : tests, auto-diagnostic pour activer la prise de conscience



"MécaniC" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques

"PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis



"VéridiC" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert