

# Les fondamentaux de la communication

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Communication

**Code de formation :** COM111

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

Identifier les éléments influant sur la communication  
Formuler ses phrases de manière positive  
Mettre en pratique l'écoute active  
Utiliser les outils de communication

### Public visé

Managers, Fonctions supports, Chefs de projets

### Pré-requis

Aucune

## € Tarifs

**Prix public :** 1365 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## PROGRAMME

### DEFINIR LA COMMUNICATION

Définir le schéma de la communication interactive  
Appréhender le non verbal Impacter avec la parole  
Identifier ce qui influence notre communication

### Maitriser le para verbal

Exercices : quizz sur l'impact de la communication

### LES PRINCIPAUX OUTILS DE LA COMMUNICATION

Différencier les styles de questionnement  
Adopter les méthodes de reformulation  
Utiliser l'écoute active  
Exercices : jeu des formes géométriques

### REPERER LES FONDEMENTS DE LA COMMUNICATION BIENVEILLANTE

Utiliser la communication positive  
Adapter le temps utilisé Formuler une question amenant une réponse positive  
Savoir dire non positivement  
Capitaliser sur le positif  
**Exercices :** utilisation de la formulation positive

### IDENTIFIER LES SOURCES DE MALENTENDU

Différencier les perceptions  
Eviter les suppositions  
Exercices : jeu Veille Dame/Jeune femme et 6/9

### L'ASSERTIVITE : AFFIRMATION DE SOI ET RESPECT D'AUTRUI

Identifier les 4 attitudes types dans la relation à l'autre  
Détecer les attitudes non assertives  
Identifier les bases de l'affirmation de soi  
Utiliser les positions de vie pour améliorer la relation aux autres  
Exercices : quizz oral

### ADOPTER UNE COMMUNICATION EFFICACE

Différencier fait, sentiment et opinion

## 📍 Lieux & Horaires

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

## 📅 Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Appréhender les bases de l'analyse transactionnelle pour adapter sa communication  
Utiliser la CNV pour communiquer efficacement de manière bienveillante  
Faire et recevoir une critique  
Exercices : utilisation de la CNV

## MODALITÉS

### Modalités

**Modalités :** en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie :** essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques :** Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation :** mises en situation, autodiagnosics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

### Méthode

**Fin de formation :** entretien individuel.

**Satisfaction des participants :** questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité :** certificat de réalisation.

**Validations des acquis :** grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.