

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

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

📍 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

Maitriser le para verbal

Exercices : quizz sur l'impact de la communication

CALENDAR PROchaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

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
Déetecter 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

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, autodiagnostic, 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.