Réussir sa communication interne

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

Identifier son style relationnel
Développer son sens de l'écoute et son expressivité
Communiquer son ressenti à l'aide de l'outil DESC
Adopter les pratiques du coaching individuel dans son management

Public visé

Cette formation s'adresse aux managers et responsables d'équipes.

Pré-requis

Expérience requise en management

PROGRAMME

Comprendre les enjeux du management relationnel

- Positionner la relation salarié-entreprise dans son évolution.
- Réconcilier besoins personnels des collaborateurs et attentes de l'entreprise.
- Définir le rôle du manager dans la création du climat propice à la performance.

Etude de cas : Le rôle du manager.

Faire le point sur ses capacités relationnelles

- Mieux connaître son style relationnel.
- Affirmation de soi, états du moi et préférences cérébrales.
- Identifier et désamorcer ses comportements réflexes.
- Déjouer les postures à risque : le triangle dramatique.

Exercice : Autodiagnostic relationnel et identification de ses propres freins à la relation. Analyses de situations vécues.

Développer une communication authentique

- Découvrir les filtres naturels de l'écoute et leurs causes principales.
- Distinguer faits, opinions et sentiments.
- Utiliser questionnement et reformulation pour mieux écouter.
- Communiquer au-delà des mots.
- Communication non-verbale, calibration et synchronisation.

Exercice : Autodiagnostic de ses attitudes spontanées d'écoute. Entraînement au questionnement de précision.

Tirer parti des émotions

- Intégrer le processus émotionnel.
- Prendre conscience de ses émotions et les gérer.
- Exprimer de façon appropriée ses émotions négatives.
- Le DESC et la Communication Non Violente.

Code de formation : COM138

€ Tarifs

Prix public : 900 €

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

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

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

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 9/11/2026

Exercice : Autodiagnostic de son quotient émotionnel. Jeu de rôle filmé permettant de s'entraîner à communiquer son ressenti sans rompre la relation.

Développer les aptitudes de ses collaborateurs au moyen du coaching

- Appréhender les situations appropriées et le positionnement adéquat.
- Acquérir les techniques du coach.
- Mettre en route et suivre un coaching individuel.

Démonstration : Simulation d'un entretien de coaching.

Développer sa compétence relationnelle en situation managériale

- Créer et partager une vision capable de fédérer les énergies.
- Mener les entretiens de face-à-face.
- Animer et réguler une réunion.
- Accompagner le changement.
- Désamorcer les situations délicates ou conflictuelles.

Mise en situation : Mises en situation lors de différents entretiens. Jeu de rôle autour d'une situation tendue.

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, autodiagnostics, 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'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Les plus de la formation

Pédagogie
Méthodes actives et participatives
Autodiagnostics
Mises en situation
Echanges d'expérience

Informations non contractuelles - PDF généré le 9/11/2026