

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION : OSER DIRE ET SAVOIR DIRE

Classe virtuelle – 3h (Vous pouvez aussi retrouver ce module dans le Parcours « S'affirmer pour mieux coopérer »)

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- S'affirmer dans son quotidien professionnel
- Ancrer l'affirmation de soi dans une posture durable

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les clés de l'assertivité
- Identifier et exprimer ses émotions
- Formuler une demande selon le contexte

PUBLIC

Tout public

MODALITES DE LA PRESTATION

100% à distance

Durée : 3h

1 classe virtuelle

Prévoir aussi 20 min de préparation individuelle en amont

EVALUATION DES CONNAISSANCES

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation des connaissances sera envoyé au participant

Infos pratiques

REFERENCE

SOFT007

MOYENS TECHNIQUES

Outils nécessaires : un ordinateur avec caméra, microphone et sortie audio

Logiciel utilisé : Zoom

PREREQUIS

Avoir effectué le travail préparatoire demandé en amont

ANIMATION

Séverine BROUSSY, consultante sénior spécialisée en communication et développement personnel

DATES 2020

Vendredi 29 mai 9h30-12h30

TARIF

300 € HT



PROGRAMME

Introduction

- Présentation du cadre global dans lequel s'inscrit la formation
- Temps d'inclusion et de partage des objectifs

Les grandes clés de l'assertivité

Objectif de la séquence : S'affirmer dans son quotidien professionnel

Méthode active (étude de cas et jeux de rôles) et apports théoriques

- L'anti-communication : les pièges à éviter
- La méthode DESC : passer de l'affect au factuel, du reproche à la responsabilisation, exprimer ses émotions, développer sa créativité dans une relation gagnant/gagnant

L'apport de la CNV (communication non violente)

Objectif de la séquence : ancrer l'affirmation de soi dans une posture durable

Méthode active (étude de cas et jeux de rôles) et apports théoriques

- La notion d'intention : étape primordiale avant d'entrer en relation
- L'émotion : l'expression d'un besoin satisfait ou insatisfait
- La formulation d'une demande : distinguer demande et exigence
- Les ingrédients de la créativité : imagination, lâcher prise, souplesse, désir de coopération et bonne humeur

Clôture de la formation

Méthode active (synthèse individuelle et collective) et conseils de l'animatrice

- Capitalisation des connaissances
- Mise en place de ses objectifs et de sa feuille de route
- Temps de partage entre les participants et l'animatrice

Ce module est un module d'efficacité relationnelle. Il apporte des connaissances théoriques sur les clés de la communication et se base surtout sur des cas pratiques. Il travaille sur l'émission du message, c'est-à-dire sur le message que je délivre à mon interlocuteur. La réception du message, c'est-à-dire l'échange et le « savoir répondre », se traite dans un autre module « La danse du dialogue : savoir répondre ».

METHODES PEDAGOGIQUES ET SUPPORTS

Grilles d'analyse, études de cas, expérimentation, analyse de vidéos