



# Les Bases de la Communication efficace



## Pour atteindre des objectifs concrets et tangibles.

Communiquer efficacement, c'est entrer dans une relation de confiance, claire et simple. Elle met en place une expression libre et respectueuse de chacun des interlocuteurs et permet un débat d'idées et d'opinions sans jugement de valeurs.



## OBJECTIFS

- Prendre conscience de sa propre responsabilité dans les relations professionnelles et avoir les moyens d'agir.
- Apprendre à s'adapter à tout interlocuteur.
- Acquérir une méthodologie de clarification d'objectif : pour soi-même et pour accompagner les autres.

Bien communiquer, c'est connaître comment les individus et les groupes interagissent. Il est important de savoir comment se mettent en place les « jeux » de la communication. Il est essentiel de savoir gérer ses émotions afin d'optimiser toutes les capacités et l'énergie à mettre en oeuvre pour communiquer efficacement.

[www.floreso.com](http://www.floreso.com) – 06 43 00 90 37 – [florence.potrel@gmail.com](mailto:florence.potrel@gmail.com)



# Programme de la formation



## Informations

- **Durée** : 2 jours - 14 heures
- **Public** : Tout public - 8 à 12 participants  
Personnel cadre et non cadre, enseignants et étudiants.
- **Prérequis** : Aucun
- **Méthodologie** : Les apprentissages se feront avec des études de cas, des exercices pratiques et ludiques, des mises en situations. A partir d'exercices filmés, décryptage et hypothèses d'amélioration de la prise de parole en public.
- **Support** : 1 livret PDF et imprimé de formation.
- **Tarifs** : Nous contacter

## Jour 1

- Apprendre à créer un rapport de confiance et de sécurité
- Avoir la capacité de s'adapter à tout interlocuteur : les différents niveaux de synchronisation
- Développer sa capacité d'observation
- Créer un climat de respect mutuel : écoute active et reformulation
- Acquérir la capacité de dire à quelqu'un ce que l'on pense tout en préservant la qualité de la relation : le feed back

## Jour 2

- Appréhender les ressorts de la motivation
- Mettre à jour les obstacles au changement
- Révéler les ressources nécessaires au changement
- Acquérir une méthodologie pour fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables : questions et critères d'un objectif bien formulé
- Etre en mesure de retrouver les informations omises par son interlocuteur
- Repérer les généralisations limitant la transmission d'information factuelles et concrètes
- Pointer les erreurs de raisonnement liées à la distorsion du discours
- Les principes de l'improvisation

[www.floreso.com](http://www.floreso.com) – 06 43 00 90 37 – [florence.potrel@gmail.com](mailto:florence.potrel@gmail.com)