

# AD<sup>2</sup>P coaching



## PUBLIC

Tout salarié désireux de fluidifier ses relations professionnelles

### • PRÉ-REQUIS

Aucun autre pré-requis que l'**usage courant du français** (oral & écrit)

### • EFFECTIF

De 5 à 12 participants



## MODALITÉS

### • DURÉE

3 jours

### • TARIFS INTRA-ENTREPRISE (Par groupe)

- Sans financement:  
2 700 € HT
- Avec financement\*:  
3 900 € HT

\*financement entreprise, OPCO, FIFPL, AGEFIC, etc.

### • SITUATION DE HANDICAP

Vous êtes en situation de **handicap**?  
Je suis à votre disposition pour adapter votre accompagnement  
**Contactez moi!**



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### • Pédagogie active & favorisant l'échange entre participants

- Alternance d'exposés théoriques, de réflexions en grand-groupe, d'ateliers en sous-groupe, d'exercices, d'analyses de situation et au besoin de mises en situation ou jeux de rôles

### • Supports de cours

## INTERVENANTE



Psychologue, Coach, et Formatrice avec plus de 10 ans d'expérience



## EVALUATION

Au terme de la formation, les **participants évaluent la formation** et **auto-évaluent leur progression** sur chaque objectif pédagogique

# Techniques de Communication Inter-Personnelle



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

1 Comprendre ce qui nous empêche de bien communiquer

2 Développer son sens de l'écoute et sa présence à l'autre

3 Adopter une 'posture assertive' dans les relations difficiles

4 Savoir prendre du recul et gérer ses émotions



## PROGRAMME

### I) Comprendre ce qui nous empêche de bien communiquer

- Les enjeux d'une communication professionnelle réussie et difficultés fréquemment rencontrées
- Les obstacles à la communication - Les filtres de la communication
  - o les principales sources de tensions et de conflits
  - o la notion de carte du monde, principes déformateurs et biais cognitifs
  - o jeux de pouvoir et jeux psychologiques

### II) Les fondements d'une communication réussie

- Prendre en compte et améliorer sa communication verbale et non-verbale
- Synchronisation et canaux de communication
- Ecoute active : l'art de la reformulation
- L'analyse des besoins et l'impact du stress sur les 'mé-communications'
- 4 principes clés pour développer des accords 'gagnant-gagnant'

### II) Les techniques d'affirmation de soi et de gestion des conflits

- Repérer son style de communication et ses réactions émotionnelles face aux tensions
- S'entraîner à développer une posture assertive pour une communication non-violente :
  - o Formuler une demande, refuser avec tact, faire une critique constructive...
  - o Sortir d'un nœud relationnel, gérer une tension
  - o Répondre à une critique injustifiée, faire face à l'agressivité et aux incivilités
- Savoir prendre du recul, gérer ses émotions, se préparer à un entretien d'auto-médiation