AD²P coaching

Techniques de Communication Inter-Personnelle

PUBLIC

Tout salarié désireux de fluidifer 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*: 3 300 € 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 **Contacter 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

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
  - les principales sources de tensions et de conflits
  - la notion de carte du monde, principes déformateurs et biais cognitifs
  - 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 :
  - Formuler une demande, refuser avec tact, faire une critique constructive…
  - Sortir d'un nœud relationnel, gérer une tension
  - 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

AD²P Coaching - Aline Debecker – 06 84 66 07 09 alinedebecker@gmail.com https://ad2p-coaching.com/