

# Formation individuelle - Mieux communiquer au quotidien

**DURÉE** : 5 x 1h30 en distanciel

**PRIX** : 1950.00 € HT (2340.00 € TTC)

## PARTICIPANTS

Tout collaborateur souhaitant améliorer ses relations professionnelles.

**PRÉREQUIS** : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## OBJECTIFS

- ▶ Instaurer la confiance dans les relations professionnelles.
- ▶ Écouter au-delà des mots pour permettre les échanges fluides et transparents.
- ▶ S'affirmer sereinement et construire des relations positives.
- ▶ Communiquer de façon positive.
- ▶ Faire face aux attitudes négatives.

## PROGRAMME

### **SESSION 1 (1h30 en individuel à distance) : construire des relations positives**

- Maîtriser toute la gamme des attitudes relationnelles pour disposer de la plus grande flexibilité : le comportement approprié.
- Feedback de l'auto-évaluation à travers un questionnaire « Caractère et style relationnel » : les points forts et les axes d'améliorations.
- Trouver la « bonne distance » : conjuguer l'affirmation de soi et la souplesse.

### **SESSION 2 (1h30 en individuel à distance) : Développer son intelligence émotionnelle**

- Comprendre et traiter les problèmes réels émotionnels cachés sous les prétextes et le langage non verbal.
- Influencer son interlocuteur en adaptant sa posture, son langage, son intonation.
- Exprimer positivement et avec doigté son ressenti : la verbalisation intelligente.

### **SESSION 3 (1h30 en individuel à distance) : S'affirmer en entretien et en réunion**

- Manier l'art de l'entretien : les bonnes questions, la reformulation des mots et des non-dits.
- S'exprimer de façon convaincante : argumenter de façon claire, structurée et illustrée.
- S'affirmer en réunion : gagner en assurance pour mieux faire passer ses messages.

### **SESSION 4 (1h30 en individuel à distance) : Communiquer dans les situations délicates**

- S'affirmer dans une équipe : introduire des consignes, gérer la frustration.
- Maîtriser toutes les attitudes : demander, refuser, critiquer, réagir à une critique.
- Gérer avec tact les demandes abusives.

### **SESSION 5 (1h30 en individuel à distance) : Faire face aux comportements négatifs**

- Gérer les différents types de conflits : anxiété, conflits de territoire, rivalité, indiscipline, provocation.
- Faire face à l'agression et prendre du recul : savoir se faire respecter sans succomber aux pièges de l'escalade.
- Recadrer un collaborateur : l'associer au problème et à la solution.

**Un test de positionnement** sera envoyé aux participants en amont de la formation.

**Tour de table** pour recueillir les attentes des participants.

**Moyens pédagogiques :**  
Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

**Évaluation des acquis :**  
Réalisée en fin de formation par un questionnaire.

**Sanction de la formation :**  
Attestation de fin de formation

## CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://www.performances.fr)  
code web : PICOM

CLIQUEZ ICI

