COMMUNIQUER AVEC ELOQUENCE

Durée	2 jours	Référence Formation	5-CO-COIN

Objectifs
Appréhender l'importance d'un bon relationnel
Identifier les différents types de communication
Développer une qualité d'expression et mieux adapter son comportement dans les relations interpersonnelles afin de gagner en efficacité

Participants
Toute personne souhaitant améliorer sa communication

Pré-requis
Pas de prérequis spécifique

Moyens pédagogiques
Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

PROGRAMME

1. Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

2. Comprendre les fondamentaux de la communication
Découvrir les bases de la communication
Prendre conscience des enjeux et des difficultés de la communication
La déperdition du message
La différence entre informer, communiquer, s'exprimer
Les filtres de nos représentations
L'écoute
La communication verbale et non-verbale
Le questionnement
La reformulation

3. Mieux se connaître dans sa communication
Prendre conscience de sa personnalité
Evaluer son style de communication à l'oral
Identifier ses points forts et ses axes de développement

4. Les clés d'une communication réussie
S'adapter
Connaître ses positions
Déterminer l'objectif de l'échange
Identifier les attentes de son interlocuteur
Convaincre et faire adhérer
Raisonner « gagnant-gagnant »
Choisir ses mots
Argumenter avec pertinence

S'affirmer dans la communication
Savoir dire non avec empathie
Ecourter une situation qui se prolonge
Formuler ses désaccords de manière non conflictuelle
Exprimer des critiques non agressives
Instaurer une relation de respect et de confiance avec son interlocuteur

5. Bilan, évaluation et synthèse de la formation