

# COMMUNIQUER AVEC AISANCE ET EFFICACITÉ



PRÉSENTIEL

[www.fore.fr](http://www.fore.fr)



**PUBLIC**  
Tout public.

**PRE-REQUIS**  
Aucun

**INTRA entreprise :**  
**2 840€ HT/groupe**

**INTER entreprise :**  
**950€ HT/personne**

**DURÉE : 21H**



## CONTACT

**FORE ENTREPRISE**

Moudong Sud  
97122 Baie-Mahault

**0590 38 00 40**

**fore.entreprise@fore.fr**

**www.fore.fr/entreprise**



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Développer son aisance relationnelle en toutes circonstances
- Gagner en efficacité dans sa fonction par une meilleure communication
- Identifier ses ressources personnelles pour les renforcer
- Atteindre ses objectifs par de meilleures stratégies de communication et de comportement



## CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

### Les fondamentaux de la communication

#### Mieux se connaître pour renforcer son efficacité professionnelle

- Cerner les dominantes de sa personnalité : les différents "états du Moi"
- Identifier ses mécanismes de résistance au changement
- Mieux utiliser son potentiel personnel

#### Construire des relations positives

- Comment la perception conditionne ses comportements
- Les différents types de relations interpersonnelles
- Développer des ressources positives dans les relations
- Optimiser son temps relationnel
- Adapter son comportement aux situations professionnelles

#### Établir une relation de confiance

- Identifier les canaux sensoriels privilégiés par son interlocuteur (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif)
- Observer l'état émotionnel de son interlocuteur (postures, gestes, regards, registres vocaux)

- Synchronisation verbale et non verbale
- Ecouter activement
- Reformuler
- Valider l'adhésion de l'autre

#### Communiquer efficacement et recueillir l'information

- Connaître les facteurs de distorsion dans la communication
- Utiliser le "langage de la précision" : les bonnes questions pour obtenir l'information vraie
- Découvrir les valeurs essentielles de son interlocuteur
- Identifier ce qui le motive
- Réorienter l'entretien en fonction de ses réactions
- Définir un objectif motivant et accessible pour soi et son interlocuteur
- En assurer une formulation de qualité

#### Désamorcer et résoudre les conflits

- Décrypter le mécanisme des conflits : "les jeux"
- Identifier les comportements inefficaces
- Prendre du recul
- S'affirmer sans agressivité
- Choisir les mots appropriés
- Sortir des conflits

## VALIDATION :

Attestation de formation



## METHODES & OUTILS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques et pratiques.  
Exercices, cas concrets, jeux de rôle rythment la formation.  
Support de cours.

## EVALUATION :

Diagnostic : Quizz  
Evaluation formative : grille d'acquisition des compétences  
Une évaluation de la qualité permettant d'exprimer leur ressenti vis-à-vis de la formation.