Formation Optimiser votre communication

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Combien de fois lors d'une prise de parole professionnelle, dans vos relations avec les autres, avez-vous senti un décalage entre vos mots et votre intention ? Ce stage vous permettra de vous perfectionner dans l'art de communiquer : adapter vos mots au profil de l'interlocuteur, développer votre assertivité et votre empathie, mobiliser votre équipe, donner de l'énergie à vos idées, renforcer votre force de conviction, vous exprimer avec aisance et contourner les situations de blocage.

Référence	COM
Durée	3 jours (21h)
Tarif	2 010 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Adapter sa communication au profil de son interlocuteur
| Développer un comportement assertif dans ses relations interpersonnelles
| Renforcer sa capacité de persuasion pour donner de l'impact à ses idées
| S'exprimer avec aisance dans les différents types d'intervention
| Contourner les situations de blocage

Public

| Toute personne qui souhaite développer ses compétences de communication en situation professionnelle.

Prérequis

| Aucun

Programme de la formation

Connaître les principes de base de la communication
| Schéma et règles de base de la communication : émetteur, message, récepteur, interférences.
| Dire n'est pas communiquer. Les éléments clés d'une communication efficace.
| Les positions de vie : instaurer un contrat gagnant-gagnant avec soi-même et les autres.
| Comprendre sa propre vision du monde : "la carte n'est pas le territoire".
| Les obstacles cognitifs.
|

Travaux pratiques :
Réalisation d'un questionnaire avec analyse des résultats.

Mieux se connaître pour bien communiquer
| Autodiagnostic sur sa forme d'intelligence. Son intelligence émotionnelle.
| Evaluer son degré d'affirmation de soi, d'estime de soi, sa force de persuasion et sa résistance au stress.
| Faire le point sur ses propres atouts et ses axes d'amélioration en termes de communication verbale et non verbale.
|

Travaux pratiques :
Auto-évaluation : comprendre son profil personnel de communicant. Détermination de son degré d'affirmation au moyen d'un questionnaire. Retours d'expériences.

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)
- du 21 au 23 juillet 2025
- du 18 au 20 août 2025

PARIS
- du 11 au 13 août 2025
- du 10 au 12 septembre 2025

AIX-EN-PROVENCE
- du 18 au 20 août 2025
- du 13 au 15 octobre 2025

BORDEAUX
- du 18 au 20 août 2025
- du 13 au 15 octobre 2025

LILLE
- du 18 au 20 août 2025
- du 13 au 15 octobre 2025

LYON
- du 21 au 23 juillet 2025
- du 17 au 19 septembre 2025

NANTES
- du 18 au 20 août 2025
- du 13 au 15 octobre 2025

RENNES
- du 18 au 20 août 2025
- du 10 au 12 décembre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

Développer un comportement assertif
| Définir son rôle et préciser sa mission dans son environnement : légitimité, crédibilité ; reconnaissance.
| Apprendre à critiquer de manière constructive.
| Accepter d'être critiqué.
| Remplacer les comportements de fuite, d'agressivité ou de manipulation par l'affirmation de soi.
| Savoir faire une demande délicate, formuler un refus grâce à la méthode DESC.
| Distinguer faits, opinions, sentiments.
|

Travaux pratiques :
Mises en situations filmées : répondre avec assertivité. Débriefing collectif.

Etre à l'écoute de son interlocuteur par la communication non verbale
| Signification des gestes que l'on croit inconscients : autocontact, hétérocontact, positionnement optimal des mains.
| Prise d'espace et déplacements : savoir habiter son cercle magique.
| Posture : une position stable pour la respiration, la fluidité d'expression et l'assurance.
| Expressions du visage. Regard. Voix.
|

Travaux pratiques :
Mises en situations filmées pour identifier l'importance de la communication non verbale. Débriefing individualisé.

Prendre la parole avec aisance
| Identifier les différents types d'intervention : la conférence, l'exposé, le débat, la réunion...
| La maîtrise de soi.
| Calmer le jeu : check-list à mettre en place pour évaluer la maîtrise du corps, du langage, des idées et de l'émotion.
| Utiliser les outils de projection mentale.
| Dominer sa respiration.
| Projeter sa voix et la moduler.
| Bien démarrer et structurer son discours.
| Choisir ses mots percutants et argumenter.
|

Travaux pratiques :
Exercices sur l'intensité vocale et le choix des bons mots.

Vendre ses idées
| Evaluer la situation et clarifier les objectifs à atteindre.
| Ecouter son interlocuteur activement, questionner sur ce qu'il dit, explorer, reformuler pour vérifier sa compréhension.
| Trouver des arguments pour convaincre.
| Organiser ses idées de manière claire et structurée.
| Lever les résistances, comprendre les zones de blocage.
| Distinguer compromis et consensus.
|

Travaux pratiques :
Mises en situations filmées : vendre ses idées suivies d'une analyse personnalisée.

Savoir gérer les situations délicates
| Comprendre les causes et les mécanismes des conflits.
| Repérer les différents types de conflits : le malentendu, le conflit d'intérêts, le conflit de valeurs...
| Positionner la situation dans l'échelle des conflits.
| Prendre conscience des comportements non verbaux.
| Trouver des moyens pour retourner dans une zone constructive.
| Faire face au conflit existant.
| Comprendre les émotions humaines. Se situer et situer son interlocuteur.
| Remplacer les messages "tu" par les messages "je".
| Débloquer la situation en influençant positivement votre interlocuteur.
| Utiliser l'outil DESC.
|

Travaux pratiques :
Mises en situations filmées : débloquer un conflit relationnel. Débriefing collectif.

HUB Formation - 14 avenue de l'Opéra - 75001 Paris
01 85 77 07 07 - www.hubformation.com - SIREN 525 287 785

Choisir le meilleur canal de communication
| Déterminer le type de message le plus adapté à la situation.
| S'interroger sur le récepteur et ses attentes.
| Définir les spécificités de la communication écrite par rapport au téléphone et au face à face.
| Etre conscient des limites de la communication par courrier électronique.
|

Travaux pratiques :
Atelier collectif : astuces pour mieux gérer sa communication téléphonique et par mail.

Méthode pédagogique

| Nombreux exercices et jeux de rôles filmés avec analyse individualisée.
| Mises en situations comportementales.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.