

Manager par la communication et l'influence positive

Établir des relations positives au travail

Présentiel - Synchron

Objectifs

Cette formation permet d'apprendre à communiquer avec justesse pour favoriser les relations interpersonnelles et faire face à toutes les situations professionnelles. Pendant cette formation, l'apprenant découvrira les différentes composantes de la communication et les clés pour communiquer de façon assertive et établir des relations positives au quotidien.

Public Visé

Toute personne désireuse de développer ses capacités en communication interpersonnelle.

Pré Requis

Aucun prérequis nécessaire pour cette formation.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Améliorer significativement sa communication interpersonnelle en comprenant les mécanismes clés et en adaptant son approche.
Renforcer son impact et sa capacité d'influence positive dans les interactions professionnelles et personnelles.
Développer des stratégies concrètes pour exprimer ses idées et ses besoins de manière claire et respectueuse

Blocs de Compétences

La communication interpersonnelle efficace

Comprendre les fondamentaux de la communication :

Objectifs :

- Citer les différentes composantes du processus de communication (émetteur, récepteur, message, canal, feedback).
- Distinguer l'importance de la communication verbale et non verbale et identifier ses principaux indicateurs (gestes, posture, regard, intonation).
- Identifier les principaux freins à une communication efficace (malentendus, préjugés, émotions).

Maîtriser l'écoute active et l'empathie :

Objectifs :

- Appliquer les techniques d'écoute active (reformulation, questionnement ouvert, clarification) lors d'échanges simulés.
- Démontrer une attitude empathique en identifiant les émotions et les besoins non exprimés de son interlocuteur.
- Utiliser des principes de la Communication Non Violente (CNV) pour exprimer un sentiment ou un besoin de manière constructive.

Adaptation du discours et art de l'influence

Adapter son discours à son auditoire :

Objectifs :

- Identifier au moins trois profils d'interlocuteurs différents (par exemple, rationnel, émotionnel, pragmatique) et leurs motivations potentielles.
- Reformuler un même message en fonction de l'interlocuteur ciblé (langage, arguments).
- Structurer une courte présentation pour maximiser son impact sur un public donné.

Maîtriser les leviers de la persuasion :

Objectifs :

- Expliquer au moins trois principes d'influence (par exemple, réciprocité, preuve sociale, autorité) et donner un exemple de leur application.
- Construire une argumentation logique et convaincante en présentant des bénéfices adaptés à l'interlocuteur.
- Répondre efficacement aux objections en utilisant des techniques de réfutation constructive.

Pratiquer l'influence positive et l'assertivité :

Objectifs :

- Démontrer une attitude assertive en exprimant son opinion ou un désaccord sans agressivité ni passivité.
- Proposer des solutions gagnant-gagnant lors de situations de négociation ou de conflit simulées.
- Élaborer un plan d'action personnel comprenant au moins deux actions concrètes pour mettre en pratique les apprentissages de la journée.

Méthodes mobilisées

Formation 100% présentielle.

Apports théoriques : présentations interactives, études de cas

Activités pratiques : exercices individuels et collectifs, jeux de rôles, simulations de situations professionnelles variées.

Apprentissage par l'expérience : études de cas réels.

Moyens pédagogiques

Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences .

Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation .

Apprentissage collaboratif durant les moments exclusivement synchrones.

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements.



Qualification Intervenant-e-s

Intervenant expert en animation d'équipe et en management.

Méthodes et modalités d'évaluation

L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et le formateur selon les modalités de la formation.

Evaluation de l'action de formation à chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.

A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation et d'un certificat de réalisation

Modalités d'accessibilité handicap

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap via entretien préalable.

	Durée	Effectif		Tarifs	Nous consulter
	7.00 Heures	1 Jour			
		De 1 à 6 Personnes			



Contactez-nous !

INTERFORMAT

Tél. : 0243560505

Mail : contact@interformat.fr

