



# Mieux communiquer au sein de votre équipe

Domaine : Communication

Réf. : 304COM

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et ses relations professionnelles  
L'accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

## DURÉE ET DATES

**-Durée :**

2 jours soit 14 heures

**-Délai d'accès :**

Réponse par mail dans les 72h.  
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.  
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

**-Dates des inter-entreprises :**

Nous contacter

**.En Intra ou Individuel :**

Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

**En inter-entreprises :**

586€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**

1164€ HT / Jour / groupe

Groupe de 2 à 4 pers.

1479€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 10 pers.

**En cours particulier :**

Nous consulter

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Oser s'affirmer et/ou l'art d'être "assertif " (c'est - à - dire faire respecter ses droits sans empiéter sur ceux des autres)
- Augmenter l'efficacité, le "confort" de ses relations de travail et sa maîtrise des situations relationnelles sensibles.
- Limiter les actions inefficaces.
- Développer un comportement adapté aux réactions d'agressivité, de passivité, de manipulation...

## PRÉ-REQUIS

---

Aucun

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

---

**Moyens pédagogiques :** Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

**Modalités d'évaluation :** Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

**Formation en présentiel :** A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

**Formation en distanciel :** A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

## CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

---

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

### **MIEUX SE CONNAÎTRE GR??CE A UN DIAGNOSTIC**

- o Comprendre les limites de nos comportements traditionnels de passivité, d'agressivité ou de manipulation...

### **REAGIR AUX COMPRTEMENTS AGRESSIFS, PASSIFS, MANIPULATEURS**

- o Identifier les comportements agressifs, passifs, manipulateurs... et développer un comportement adapté, faire face à l'agressivité, comprendre et faire dépasser les comportements passifs, développer l'habileté à déjouer les manipulations

### **SAVOIR DEMANDER AFIN D'OBTENIR**

- o Les enjeux de la situation
- o Connaître les différentes étapes de la méthodologie

### **SAVOIR EXPRIMER SON DESACCORD AFIN D'EVITER LES "COUPES QUI DEBORDENT"**

- o Jouer cartes sur table pour mieux traiter un problème relationnel,

- Savoir dire non sans agressivité et en expliquant son refus

## GERER LES CRITIQUES ET LES COMPLIMENTS

- Formuler une critique qui puisse être entendue et "débouche" sur une situation constructive
- Recevoir une critique avec confort
- Gérer et utiliser les critiques justifiées
- Faire face aux critiques injustifiées et aux manipulations
- Recevoir et faire des compliments

## SAVOIR NEGOCIER ET ETABLIR DES RELATIONS COOPERANTES

- Connaître les méthodes de négociation gagnant/gagnant
- Anticiper les conflits inutiles
- Trouver des compromis réalistes et des accords profonds

Fiche mise à jour le 23/08/2024

### NOS CERTIFICATIONS

