



STRATEGIE

LA COMMUNICATION DANS LES RELATIONS INTERPERSONNELLES EN SITUATION PROFESSIONNELLE



Code éligibilité CPF 290168

Préparé pour : xxxxxxxxxxxx Bénéficiaire **NOM PRENOM** ,

Préparé par : Valerie Lucchini, Business Coach & Formatrice

Domaine : **LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE Code 15004**/ coopérer
collaborer avec efficacité avec les autres /optimiser l'efficacité de sa communication
interpersonnelle/ assertivité / communication non violente

Compétences, Efficacité, Performance, communication interpersonnelle, CNV

LES OBJECTIFS

- S'affirmer dans ses interventions et ses idées
- Etre à l'aise face à tout public,
- Bâtir des relations dynamiques efficaces et positives.
- Dépasser le stress
- Organiser ses idées
- Décoder les relations interpersonnelles
- Anticiper les conflits
- Gérer ses émotions
- Maitriser les relations difficiles
- Prendre la parole en face à face, en réunion, en formation, en conférence
- Se transformer et s'accomplir en milieu professionnel

LES +

- chacun bénéficie d'un diagnostic de son niveau de communication
- des entrainements individuels et collectifs ponctuent les jours de formation
- Découvrez votre talent de communicant : une formation collective qui favorise les transformations individuelles grâce à la double casquette de business coach et de formatrice de l'intervenante
- pour les volontaires nous proposons des séquences filmées
- un coaching en ligne en interséance

Méthodes et moyens pédagogiques

- un book stagiaire est remis à chacun des participants
- video projection
- mise en situation, jeux de rôle, exercice
- video
- les leviers pédagogiques issus des neurosciences, de l'analyse systémique, des approches managériales, du business coaching, de la CNV[®], de la PNL, de l' AT, du théâtre...sont utilisés pour dynamiser et optimiser cette formation.

Une formation, pour qui ?

Dirigeant, manager, assistante, secrétaire, conseiller, cadre, ...tout professionnel exerçant dan un environnement au sein duquel la qualité et l'efficacité des relations et de la communication sont primordiales

LE CALENDRIER



Dates 2019	Jour 1	Jour 2	Jour 3
Bases 3 jours 21h	au choix	au choix	au choix
Perfectionnement 3 jours 21h	au choix	au choix	au choix
Elevation 2 jours 14h	au choix	au choix	

LE PROGRAMME

LES BASES / 3 JOURS

- Quel est mon type de communication ? Autodiagnostic

• Passer du check-up à la check-list

- Quels sont les problèmes que vous rencontrez dans votre environnement professionnel ?
- Qu'est ce qui vous bloque ? Que souhaitez-vous améliorer ?
- Que souhaitez-vous acquérir ?
- Le secret de base : Le D.E.C.O.R

• Bien se connaître dans sa communication

- Le poids des habitudes : mettre à jour ses logiciels
- Identifier ses verrous et ses ressources: l'effet placebo
- Les freins à la communication : chacun sa réalité, s'approprier les modes de perception
- Déverrouiller les croyances : de la peur à la confiance
- Dépasser les situations de stress : l'illusion de la menace
- Devenir acteur de sa communication

Mise en situation : Communiquer efficacement en Identifiant les premiers signes du stress relationnel

• Mobiliser ses ressources pour communiquer

- Réveiller la volonté de changer son mode de communication
- La posture de la girafe : Identifier ses émotions et ses besoins, prendre de la hauteur
- Ecouter et se taire : la puissance du silence et de l'écoute active
- Ecouter et reformuler : la puissance des questions
- Redécouvrir le plaisir de communiquer efficacement

Mise en situation : Questionner et pratiquer l'écoute active en binôme

Repérer et exprimer ses émotions rapidement

- **Découvrir les bases d'une communication efficace**

- Les 8 repères d'une communication efficace
- Les impacts d'une communication réussie : adopter la bonne posture
- Décoder rapidement un comportement de communication inapproprié: le M.A.P.A

Mise en situation de pratique et théorie de la communication assertive

- Exprimer une demande ,
- Exprimer un refus

PERFECTIONNEMENT / 3 JOURS

- **Prendre de la hauteur**

- Les 5 axiomes de Watzlawick pour une nouvelle approche de la communication
- Observer et interpréter les signes non verbaux de son interlocuteur
- Décoder les émotions de l'interlocuteur et leurs impacts sur la communication : l'empathie
- La posture META : être observateur de la communication et de la relation

Mise en situation : décoder et interpréter sur video le langage corporel

pratique de la posture META

Agir face à un comportement agressif

- **Coopérer en intelligence collective**

- Apprendre à donner et à recevoir des signes de reconnaissance
- Emettre une critique constructive
- Répondre sereinement à une critique
- Transformer un problème en option d'évolution
- Prendre appui sur le collectif pour contacter ses ressources de communicant

Mise en situation : ateliers d'intelligence collective sur le thème de la communication assertive

ELEVATION / LE POSITIONNEMENT ASSERTIF 2 JOURS

- **Mobiliser son énergie au service de la communication**

- La puissance de l'intention : donner du souffle à votre communication
- Ancrer une nouvelle vision de votre positionnement assertif
- Le triangle des 3 P : faire émerger vos puissantes ressources dans la communication

Mise en situation : Les niveaux logiques de Dilts pour trouver vos ancrages

- **Passer au niveau supérieur**

- La puissance du modèle : comment devenir une source d'inspiration en communication ?
- Devenez co-créateur de performance
- Les 10 vecteurs de performance en communication
- Renforcer la vision de vos performances de communicant
- Etablir votre plan d'actions

Mise en situation : elle sera choisie en fonction des évolutions du groupe

DEVIS ENTREPRISE

Bénéficiaire(s) : Nom Prénom ,

INDIVIDUEL

INTER ET INTRA-ENTREPRISE

Description	CPF	Indépendant	Entreprise	Groupe
Session Base 3 jours 21h	€ 1 200	895 €	€ 1 200	nous consulter
Session Perfectionnement 3 jours 21h	€ 1 200	895 €	€ 1 200	nous consulter
Session Elevation 2 jours 14h	€ 800	595 €	€ 800	nous consulter

Chaque module peut être inscrit indépendamment des autres. Le seul Pré requis est d'avoir suivi le Module « Base »

Règlement

50 % à l'INSCRIPTION

50 % 7 jours avant la date de formation

Nous restons ouverts à des échéanciers de règlement plus souples pour vous. Merci de nous contacter.



Valerie Lucchini Business Coach
PERFORMANCE[®]

0615 57 64 07



N° activité 94202062020

N° SIRET 39178011100053

<https://www.valerielucchini.fr>