

Communiquer et se positionner avec assertivité

Un module présentiel de 2 jours de type « formation-action »
basée sur le principe d'intelligence collective

Durée : 14.00 heures

Public concerné : tout collaborateur

Prérequis : aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du verbal, non verbal et paraverbal dans sa communication
- Intégrer les pratiques gagnantes de la prise de parole en public
- Intégrer les bonnes pratiques de la communication assertive
- Développer sa force de conviction
- S'approprier les bases de l'analyse transactionnelle
- Savoir donner un feed back positif et constructif
- S'approprier les clés de gestion du stress et du trac

Contenu de la formation

JOUR 1

- Accueil, recueil des attentes, présentation des objectifs
- Atelier brise glace - renforcement positif estime de soi
- Atelier - Les clés de la préparation
 - > Prendre conscience des enjeux de la préparation avant la prise de parole (la douche des tensions)
- Atelier - Les 3 principes fondamentaux de la prise de parole
 - > En présentiel, Se faire voir, se faire entendre et se faire comprendre en présentiel. Mise en pratique « Pour ou contre »
 - > En distanciel, s'adapter à son interlocuteur et le moyen d'y parvenir via le mode de communication
- Déjeuner
- Atelier - Les pratiques gagnantes de la prise de parole en public
 - > Grille d'auto évaluation et mise en pratique
- Atelier - Les bonnes pratiques de la communication assertive
 - > Principe de co construction, le rôle de l'intention, les leviers et freins
- Débrief de la journée

JOUR 2

- Accueil, recueil des attentes, présentation des objectifs
- Atelier brise glace - La carte des talents
- Atelier - Les clés de la gestion du stress et du trac
- Atelier - Les bases de l'analyse transactionnelle
 - > Les états du moi, positions de vie, les clés de la posture de l'Adulte. Mise en pratique
- Déjeuner
- Atelier - Savoir donner un feed back positif et constructif
 - > Les clés, mise en pratique sur des situations managériales
- Atelier - Communiquer avec conviction
 - > La méthode du Pitch, ancrage des techniques abordées
- Ancrage, débrief et clôture de la journée

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

EMILIE GOMIS

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Ateliers de pratique
- Partage d'expérience
- Quiz
- Mise à disposition de supports de formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Emargement
- Quiz de fin de formation
- Mises en situation
- Questionnaire d'évaluation stagiaire à chaud
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Indicateurs de résultats

Satisfaction stagiaires à chaud, évaluation formateur à chaud, satisfaction entreprise à froid

Informations diverses

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation, le commanditaire est invité à contacter directement l'organisme de formation, afin d'étudier ensemble les modalités de suivi de la formation.

Modalités et délai d'accès

Formation intra-entreprise limitée à 10 participants (2 formateurs pour 15 participants), contractualisée par la signature d'une convention de formation 1 mois minimum avant le premier jour de formation

Tarifs : sur devis