

# Les cinq clés de la communication - CLCO

**Code produit :** CLCO

**Niveau :** Initiation

**Modalité :** Presentiel

**Durée (en heure) :** 14.0

**Tarif :** 1160,00 € HT

**Eligible DDA :** non

**Public :** toutes les personnes souhaitant améliorer leurs techniques de communication

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

- identifier ses axes de progrès et ses atouts en matière de communication
- communiquer de manière adaptée
- savoir gérer les situations délicates et adopter un comportement assertif

## Programme de la formation

### 1-Mieux se connaître pour bien communiquer

- Identifier son ou ses systèmes de préférence cérébrale, son intelligence émotionnelle
- Connaître son estime de soi, sa résistance au stress

### 2-Connaître les principes de base de la communication

- Schéma et règle de base de la communication
- Positions de vie : un outil simple d'analyse transactionnelle pour passer par un contrat gagnant/gagnant avec soi-même et avec les autres

- S'approprier un principe essentiel de PNL : «la carte n'est pas le territoire»

### 3-Avoir un comportement assertif

- Définir son rôle et préciser sa mission dans son environnement
- Remplacer les comportements de fuite, de manipulation et d'agressivité par l'affirmation de soi
- Apprendre à critiquer de manière constructive
- Accepter d'être critiqué
- Savoir faire une demande délicate

### 4-Comprendre la communication non verbale (la sienne et celle des autres) pour mieux communiquer

- Comprendre l'importance du non verbal
- Signification des gestes que l'on croit inconscients
- Langage du corps : ce qu'il faut savoir
- Circuit du langage corporel
- Posture et gestuelle
- Prise d'espace et déplacements
- Expressions du visage, regard, voix

### 5-Vendre ses idées

- Evaluer la situation : écouter, questionner, explorer, reformuler
- Clarifier les objectifs à atteindre
- Structurer ses messages
- Utiliser les différents types d'argumentation
- Distinguer compromis et consensus
- Utiliser les bons mots

## **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage

- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## **Méthodes pédagogiques**

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.