



COMMUNICATION

LES COMMUNICATIONS ORALES

COM_M100

OBJECTIFS :

- ✓ Décoder la logique des communications orales en milieu professionnel
- ✓ Repérer son mode de relation à l'autre en s'appuyant sur l'analyse transactionnelle, la PNL et la Process communication
- ✓ Savoir utiliser les techniques de base de questionnement et de reformulation
- ✓ Acquérir une attitude d'écoute et d'orateur en prise avec le contexte professionnel
- ✓ Maîtriser son trac, parler sans notes, négocier efficacement et improviser avec brio

PROGRAMME :

1. Comprendre son mode dominant de communication
 - ✓ Où en êtes-vous à l'oral ?
 - ✓ Quels sont vos points forts ?
 - ✓ Que devez-vous travailler : diagnostic et conseils personnalisés
2. Les filtres des communications professionnelles
 - ✓ Les deux facettes de la communication orale : le verbal et le non verbal
 - ✓ La loi des « 7-38-55 » : comment l'autre me perçoit ?
 - ✓ Un instrument de connaissance : la fenêtre de Johari
 - ✓ Les obstacles de la communication, les outils pour les surmonter
3. Réception des messages et transmission de l'information
 - ✓ L'écoute active : attention, disponibilité, décodage, ouverture d'esprit
 - ✓ Savoir « ressentir » l'autre : le canal kinesthésique
 - ✓ La déperdition de l'information et la déformation des messages
 - ✓ L'importance du cadre de référence sur l'interprétation
4. Communication et implication au travail
 - ✓ Les conditions nécessaires pour une bonne communication d'entreprise
 - ✓ Réussir à prendre toute sa place face au groupe.
 - ✓ Les phénomènes de leadership et de contre-leadership

Durée

2 jours

Public cible :

Toutes les personnes désireuses d'améliorer leur communication orale, leurs rapports aux autres en milieu professionnel ou dans la vie de tous les jours

Prérequis :

Aucun

Participants :

Maximum 6

Intervenant :

Langue véhiculaire :

Date :

Lieu :

Divers :

Prix :

METHODE PEDAGOGIQUE :

Les apports théoriques sont suivis de mises en situation : entraînements filmés au caméscope afin de rendre « réflexes » les comportements adéquats et débriefings sur écran. Prises de parole sur sujet imposé et libre en temps limité, simulation de situations interpersonnelles imposées, études de cassur des situations de communication dites « en tension ».

SUPPORT PEDAGOGIQUE :

Support de formation numérique via clé USB + MP3 des entraînements filmés



NOTRE « + » UN SUIVI INDIVIDUALISE DE DEMARCHE QUALITÉ

Deux questionnaires de positionnement interpersonnel (Analyse Transactionnelle et degré d'assertivité) seront distribués aux participants quinze jours en amont de la formation. Un diagnostic initial personnalisé est assuré par le formateur en début de formation.

Un comédien/synergologue sera présent une demi-journée pour assurer des apports sur la puissance du non-verbal dans une situation de communication interpersonnelle.

A la fin de la formation le formateur remet une « feuille de route » individuelle à chaque participant sur ses axes d'optimisation sur ses modalités de communication interpersonnelle.