

DES ÉMOTIONS QUI  
VOUS  
*mettent en  
mouvement*



# Formation Découvrir les bases d'une communication efficace

Comprendre ce qui se joue dans une communication entre individus, détecter les enjeux, voir les déséquilibres et analyser les situations délicates

*Durée 2 jours | 14 heures*

*30% théorie, 70% pratique*

*Groupe de 4 à 12 personnes - Présentiel ou distanciel*

Vous avez l'impression que vos feedbacks ne produisent pas l'effet escompté ? Vous avez envie d'avoir de l'impact quand vous prenez la parole, mais vous préférez rester silencieux. Ses de peur de mal faire ? Vous souhaitez développer une posture de leader. euse et questionner efficacement afin d'amener un réel mouvement dans les équipes ?

Interagir efficacement avec les autres est plus facile à dire qu'à faire. Pourtant, une communication qui produit l'effet attendu et atteint son objectif, est bien une des clés du bon fonctionnement d'un projet, d'une équipe et même d'une entreprise.

Pour cela, je vous propose une formation pratique pour vous outiller afin d'améliorer vos interactions. Au cours de cette formation, nous nous appuierons sur 3 grandes théories de la communication :

- >La programmation neuro linguistique (PNL)
- >La communication non violente (CNV)
- >L'analyse transactionnelle (AT)

*Emovere - LYON*

[emovere.coachingpro@gmail.com](mailto:emovere.coachingpro@gmail.com) - SIRET : 9 25 1 2002 40001 1

<https://www.emovere-coachingpro.com>



## Objectifs

*A l'issue de cette formation et de votre participation active, vous serez en mesure de :*

- *Cerner l'importance du non-verbal dans la communication et développer ses capacités d'écoute active pour réussir sa communication au quotidien*
- *Apprendre à recueillir des informations fiables en limitant ses interprétations et en questionnant efficacement*
- *Apprendre à donner un feedback efficace, et à recevoir le feedback*
- *Détecter et éviter les pièges des jeux psychologiques pour aborder sereinement les situations délicates*
- *Identifier les différents niveaux et les différentes postures de communication pour s'adapter à ses différents interlocuteurs*
- *Développer son aisance relationnelle dans les différentes situations de management*

## Ressources pédagogiques

*Les ressources pédagogiques proviennent de productions Emovere. Les documents sont en français.*

Emovere - LYON

[emovere.coachingpro@gmail.com](mailto:emovere.coachingpro@gmail.com) - SIRET : 9 25 1 2002 40001 1

<https://www.emovere-coachingpro.com>

## Public

*Manager, product owner, scrum master, facilitateur, chef de projet ... Toute personne ayant des interactions avec d'autres personnes pour les besoins de son métier.*

## Prérequis

*Aucun*

*Etre motivé.e pour suivre cette formation.*

*Etre sorti au moins une fois insatisfait.e d'une interaction avec une ou plusieurs personnes*

## Evaluation des acquis

*L'évaluation des acquis de la formation se fera en séance au travers d'ateliers, d'exercices et/ou de travaux pratiques.*

*Dans le cas d'une formation officielle éditeur, veuillez me consulter afin que je vous fasse part des modalités d'évaluation.*

*A l'issue de la formation, il vous sera transmis une évaluation à chaud de l'action de formation qui vous permettra de me faire part de vos retours quant à votre expérience apprenant.*



# Programme

## 1. Pourquoi communique-t-on ?

Quels sont les processus de communication (verbal, non verbal) ? Comment structurons-nous nos temps de communication ?

## 2. Optimiser son écoute & établir le rapport de confiance

La gestion de l'attention : comprendre les mécanismes qui entravent l'écoute. Comment se construit notre réalité subjective et en quoi influence t-elle nos interactions ?

## 3. Recueillir des informations fiables

Limitier ses interprétations avec un des modèles de la programmation neuro linguistique, et questionner efficacement son interlocuteur.

## 4. Travailler son style de communication

Expérimenter les 4 postures de communication selon le modèle de l'analyse transactionnelle.

## 5. Les jeux psychologiques

Le concept des jeux psychologiques : pourquoi nous y jouons tous et comment les éviter.

## 6. Donner et recevoir du feedback

Utilisation de la Communication Non Violente pour donner un feedback constructif et apprendre à accepter ou non les feedbacks que l'on nous donne.

## 7. Ancrage de la formation

Recherche de mise en action des participants (Comment aller plus loin ? Avec quoi repartent-ils ? Que vont-ils changer ?).

# Tarifs

*1399 € HT pour les professionnels / entreprises*

*899 € HT pour les indépendants avec n° de SIRET*

*599 € HT pour les particuliers et demandeurs d'emploi*

*Frais de matériel compris*

*Pour formation inter-entreprise, location de salle pour présentiel non compris*

Emovere - LYON

[emovere.coachingpro@gmail.com](mailto:emovere.coachingpro@gmail.com) - SIRET : 9 25 1 2002 40001 1

<https://www.emovere-coachingpro.com>

