Mieux communiquer au sein de votre équipe

Domaine : Communication/Communication digitale

Réf. : 304COM

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Oser s'affirmer et/ou l'art d'être "assertif " (c'est - à - dire faire respecter ses droits sans empiéter sur ceux des autres)
- Augmenter l'efficacité, le "confort" de ses relations de travail et sa maîtrise des situations relationnelles sensibles.
- Limiter les actions inefficaces.
- Développer un comportement adapté aux réactions d'agressivité, de passivité, de manipulation...

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

MIEUX SE CONNAÎTRE GR??CE A UN DIAGNOSTIC

- Comprendre les limites de nos comportements traditionnels de passivité, d'agressivité ou de manipulation...

REAGIR AUX COMPRTEMENTS AGRESSIFS, PASSIFS, MANIPULATEURS

- Identifier les comportements agressifs, passifs, manipulateurs... et développer un comportement adapté, faire face à l'agressivité, comprendre et faire dépasser les comportements passifs, développer l'habileté à déjouer les manipulations

SAVOIR DEMANDER AFIN D'OBTENIR

- Les enjeux de la situation

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et ses relations professionnelles
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Connaître les différentes étapes de la méthodologie

SAVOIR EXPRIMER SON DESACCORD AFIN D'EVITER LES "COUPES QUI DEBORDENT"

- Jouer cartes sur table pour mieux traiter un problème relationnel,
- Savoir dire non sans agressivité et en expliquant son refus

GERER LES CRITIQUES ET LES COMPLIMENTS

- Formuler une critique qui puisse être entendue et "débouche" sur une situation constructive
- Recevoir une critique avec confort
- Gérer et utiliser les critiques justifiées
- Faire face aux critiques injustifiées et aux manipulations
- Recevoir et faire des compliments

SAVOIR NEGOCIER ET ETABLIR DES RELATIONS COOPERANTES

- Connaître les méthodes de négociation gagnant/gagnant
- Anticiper les conflits inutiles
- Trouver des compromis réalistes et des accords profonds

Fiche mise à jour le 04/02/2026

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr