



# Programme de formation

## S'affirmer de façon sereine

### Les objectifs de la formation

1. **Conscientiser les différentes dimensions et impacts de la communication orale (verbale et non-verbale)**
2. **Gérer ses émotions de façon positive**
3. **Optimiser sa communication en utilisant des attitudes facilitatrices pour soi et pour les autres (écoute active, comportement non verbal)**
4. **Adapter ses comportements pour favoriser des relations équilibrées et constructives**
5. **Développer une attitude assertive**

### Les contenus de la formation

#### Identifier l'impact de sa communication verbale et non verbale

- Connaissance et valorisation de ses points forts
- Enjeu de la communication non-verbale, conscience de sa présence corporelle et l'ajuster à son message
- Conscience de ses pistes d'amélioration
- Points de vigilance à observer

#### Mesurer l'importance de la communication non verbale

- Signification des gestes et attitudes les plus courants
- Les 3 familles de la communication : non verbal, para verbal, verbal
- La congruence : être en accord avec ce que l'on dit et ce que l'on renvoi

#### Gérer ses émotions pour communiquer sereinement

- La dynamique -Pensée-Emotion-Sensations corporelles- impact
- Les trois phases du stress
- Les effets des émotions sur notre communication
- Techniques d'ancrage pour se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement

#### Prendre du recul sur ses attitudes et comportements en situation de communication

- Notion de faits et d'opinions : les pièges de l'interprétation
- Les filtres : système de référence personnel
- La reformulation
- Formulation positive

- Accueil et faire une critique de façon constructive

## Développer un comportement assertif

- Les quatre attitudes : agressivité, fuite, manipulation, assertivité
- Capacité à exprimer ses besoins, ses opinions, ses limites, ses valeurs tout en respectant ceux des autres
- Adapter sa communication : souplesse ou fermeté relationnelle

## Nos principes d'action

### Pédagogie active et participative :

- Méthode active et participative d'analyse des atouts, des potentiels mais aussi des freins à la communication du participant.
- Méthode originale, qui allie différents outils de communication dans leur complémentarité, à travers des jeux de communication, une analyse du comportement et de nombreuses simulations à partir des situations concrètes vécues par le participant.

## Évaluation

- Evaluation formative : en début de formation par le stagiaire.
- Evaluation sommative : Par le biais d'un questionnaire et d'une mise en situation
- Evaluation à froid à 3 mois.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation

## Les outils

- Des vidéos
- Ordinateur, vidéoprojecteur
- Matériel enregistrement du client

## Le public concerné

- Manager souhaitant travailler sur sa posture

### **PRE-REQUIS :**

- Aucun

## Informations complémentaires

- Programme accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

## Le lieu

- Formation chez le client

## La durée et les horaires

23/08/2024

- 2 jours soit 14 heures de formation, soit deux journées complètes, ou articulation présentiel/distanciel possible en demi-journées, 9h-12h30 / 14h-17h30.

## Le formateur

**Laurence Brunel**, formatrice « GM ! Conseil Formation », formatrice en communication et efficacité personnelle.

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, [gmerliere@gm-conseil-formation.fr](mailto:gmerliere@gm-conseil-formation.fr)