



“ Maîtriser sa Communication en Situation Professionnelle ”



Objectif

(Aptitude et compétences)

- Apprendre à mieux vous connaître,
- Identifier le mode communication de son interlocuteur.
- Apprendre à se faire comprendre par son interlocuteur.
- Comprendre son interlocuteur.
- Anticiper les conflits

Pour QUI?

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse d'optimiser sa communication et ce quelqu'en soit le contexte. Afin de pouvoir gagner en efficacité que ce soit avec des clients, avec sa hiérarchie, avec ses collaborateurs.

Méthode Pédagogique

- Apport théorique (outils,exercices, mise en situation) .
- Auto évaluation
- Proposition de travail individuel
- Travail de la voix , de la respiration de la gestuelle avec un spécialiste .

Pédagogie Dynamique

Pédagogie Dynamique c'est le principe suivant lequel nous intégrons plus rapidement et plus aisément un apprentissage lorsque nous le mettons en pratique dans les conditions réelles. Pour cette raison nous nous efforçons de proposer pour nos formations le rythme suivant 1 JOUR de formation suivi 5 à 10 de JOURS de mise en pratique dans les conditions réelles puis à nouveau 1JOUR de formation (partage et retour d'expérience) puis 5 à 10 JOURS de mise en pratique ...

Moyen Pédagogie

Support numérisés.

Assistances pédagogique par l'équipe de formateur.

Mise à disposition d'une boîte à outils.

Outils Pédagogie

- Approches systemique.
- Techniques de chant pour le travail de la voix
- Outils de PNL
- Echanges et interaction

Cette formation est conçue pour un groupe de 8 personnes maximum.

Elle alterne théorie, jeux de rôle, exercices pratiques. Le nombre restreint de personnes garantit la sécurité et le confort des participants, ainsi qu'un accompagnement vraiment individualisé.

Les supports théoriques sont fournis.

- La durée est de 21 heures décomposée en 2 journées de 7 heures, 1 demie journée de 3 heures et 4 heures de travail personnel
- Le "travail personnel" a pour but une mise en pratique immédiate des apports théorique ce qui permet un échange avec les formateurs et les membres de la formation
- Alternance d'explications et d'exercices pratiques, entraînement aux situations généralement avec des jeux de rôle.

Suivie de la formation

- Une feuille d'émargement sera signée par chaque stagiaire, pour chaque demi-journée de formation suivie ;
- Une fiche d'évaluation de la formation sera remplie par chaque participant, à la fin du programme, pour évaluer les contenus, la pédagogie et les conditions d'apprentissage.
- Une attestation de formation sera fourni en fin de formation

Modalité d'évaluation

- En vue d'obtenir la certification le participant (stagiaire) est évalué tout au long de la formation . Cette évaluation est réalisée à l'aide : de mise en situation, de quiz & auto-évaluation.
- Une fiche d'évaluation à la certification (RS) est présentée en début de formation.
- Dans le cas où la certification n'est pas validée à la fin de la session de formation, Moveo formation propose un plan d'action au participant pour repasser la certification.

Modalité d'accès à la formation

- Aucun pré-requis .
- Entretien téléphonique aux 06 87 52 44 02.
- Délai légal de rétractation est de 11 jours avant un démarrage possible de la formation.

Les Formateurs



GIRODENGO THIERRY

Coach professionnel certifié RNCP,
Maitre praticien en PNL & en
HYPNOSE, Praticien DISC.
Formé a la Théorie Organisationnelle
de Berne.



FANINO Eric

Chanteur, Professeur de chant,
Humoriste, Comédien, Metteur en
scène.

Programme

Jour 1

9h - 12h30

- Qu'est qu'une bonne communication
- Avantages à bien communiquer ?
- Bénéfices d'une bonne communication pour la structure, pour moi, pour les autres.
- Les bases selon la PNL

13h30 - 17h00

- Maîtriser les fondements théorique modèle DISC :
- les 4 profils comportementaux selon Marston
- L'apport de C G JUNG.
- Les Relations Intégrées ou comment éviter de mettre "des gens dans une case"

Quels sont les qualités de chaque profil ?
Commencez à mettre en pratique dans votre quotidien.

Jour 2

9h - 12h30

- La communication Verbale, Non Verbale, Para Verbale l'apport de la PNL
- Validation des acquis
- Maîtriser sa voix

13h30 - 17h00

- Le MODELE DISC SOUS STRESS
- Les forces Motrices
- Le Feel Back (technique qui permet un recadrage)
- Le DESC (technique qui permet d'exprimer un désaccord)

Dans votre quotidien réaliser au moins 2 ou 3 FB et DESC.
Exprimez votre vécu, votre ressenti

Jour 3

9h - 12h30

- PNL Méta Programme
- Avantages de chaque comportement
- Mes apprentissages
- Validation des acquis (certification Répertoire Spécifique reconnu par l'état)