

## LES ENJEUX D'UNE COMMUNICATION EFFICACE

Prendre conscience des enjeux de la communication en entreprise afin d'être en mesure de communiquer avec tous types d'interlocuteurs, en respectant son intégrité, celle de ses interlocuteurs et en faisant passer son message.

A la fin de cette formation vous aurez la maîtrise des leviers d'une communication efficace.

Vous saurez :

- ▶ Prendre conscience des enjeux de la communication
- ▶ Entendre le point de vue de votre interlocuteur
- ▶ Accepter une vision du monde différente de la votre
- ▶ Défendre un point de vue et trouver la voie d'une solution Win-Win

Vous aurez :

- ▶ Acquis des techniques de communication efficace
- ▶ Découvert et pratiqué des techniques de communications adaptées à des situations particulières
- ▶ Pris conscience de la notion d'écoute

### Objectif de la formation

- ▶ Connaître ses atouts pour mieux comprendre l'autre
- ▶ Découvrir et s'appropriier les techniques de communication
- ▶ Aller vers une communication plus professionnelle et plus apaisée
- ▶ Repérer ses points d'appui personnel et ses axes de développement

### Programme de formation

#### Jour 1

##### Recueil des attentes

- Faire connaissance
- Être au clair sur le contenu de la formation et recueil des attentes
- État de lieu individuel sur la communication

##### I. LA COMMUNICATION UNE HISTOIRE D'HOMME

- Définition, schéma : émetteur, message, récepteur
- Comprendre que chacun applique son propre filtre sur la vision d'une situation
- Comprendre les enjeux de l'émotionnel dans la communication
- Prendre conscience que son comportement non verbal et du para verbal peuvent avoir des influences sur les réactions de l'autre

##### II. MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER

- Découvrir les 3 états du Moi de l'Analyse Transactionnelle
  - Prendre conscience de ses points d'amélioration, de ses blocages, les accepter, les dépasser
  - Comprendre l'importance le rôle de chaque état pour augmenter son assertivité, sa confiance en soi et en son discours
  - S'approprier ce mode de communication avec des ancrages corporels et des techniques de respiration

##### III. COMPRENDRE CE QUI SE PASSE DANS LA RELATION : LES TRANSACTIONS

- Apprendre à lever les ambiguïtés de la communication : les sources de conflits – à travers les Transactions de l'Analyse Transactionnelle
- Découvrir les transactions complémentaires, croisées, cachées

#### Public

Tout public

#### Prérequis

Aucun

#### Durée

2,5 jours 18h00

2 sessions :

2 jours consécutifs suivi d'une demi journée 1 mois plus tard

#### Prix

Inter-Entreprise\*\* 18h. 1750€

Intra-Entreprise\*\* 18h. 3000€\*

\* Prix Inter HT / personne, Prix Intra HT / groupe.

\*\* Nombre de stagiaires minimum : 6

#### Calendrier

A voir avec le centre

#### Modalité

En présentiel ou à distance

Formation à distance via zoom

Convocation envoyer la veille via mail

Avec un lien vers le zoom

#### Formatrice et

#### Personne à contacter :

Hélène Séjourné

06 25 44 05 32

helene@sejourne.eu

#### Profil de l'intervenante

Hélène Séjourné

✓ Certifiée analyse transactionnel Niveau 101 et 202

✓ Certifiée MBTI

✓ Certifiée ICF ACC

✓ Certifiée COS® Coaching Orientée Solution

✓ Certifiée PerformenSe : Evalueur Dialecho

✓ Team Alchemy

✓ DESS IAE de Nice

✓ Master EGCI Paris

## HELENE SEJOURNE

282 Chemin du Val Martin  
06560 Valbonne  
www.helenesejourne.fr

SAS capital 5000€  
Siret 804 263 986 00015  
RCS Grasse - n°TVA FR 02 804 263  
986 enregistré sous le n°  
93.06.07480.06 auprès du préfet de  
région

- L'adulte au service de la résolution de problème
- Comment faire avancer le problème pour aller vers la solution

### Exercices

- ↳ Le Blason
- ↳ Egogramme
- ↳ Jeux de rôle
- ↳ Plan de développement

### Jour 2

#### IV. TECHNIQUES D’AFFIRMATION DE SOI

- Prendre conscience de sa position de vie favori pour aller vers une relation adulte
- Savoir quand adapter une position de vie
- Comprendre où l'autre se situe dans la relation pour aller vers un échange constructif
- Tendre vers la posture OK ++ (Okness)

#### V. COMMUNIQUER DANS LES SITUATIONS DIFFICILES

Comprendre les quatre étapes du processus de communication

- Passage en « je »
- Énoncer des faits
- Exposer des conséquences
- Ouverture à l'échange : poser une question ouverte
- Quoi faire avec les oui mais
- Découverte du triangle dramatique

### Exercices

- ↳ Marshmallow challenge
- ↳ Autodiagnostic des positions de vie
- ↳ La vidéo au service de l'apprentissage
- ↳ Jeu de rôle

### Jour 3 en demi-journée

#### VI. SAVOIR COMMENT REAGIR FACE A UNE PERSONNE SOUS STRESS

- Découverte de l'approche neurocognitive et comportementale
- Les trois formes de stress, fuite, lutte, inhibition
- Les réactions adéquates pour calmer le jeu.

### Exercices

- ↳ La vidéo au service de l'apprentissage
- ↳ Travail en sous-groupe

#### PLAN DE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- Définir ses objectifs d'amélioration.
- Définir et formaliser les actions à mettre en œuvre.
- Poser des jalons en termes de temps et s'engager sur des délais.

### Les points forts:

- ▶ Échanges de bonnes pratiques
- ▶ Questionnement type coaching pour amener les participants à trouver leurs propres ressources
- ▶ Plusieurs auto diagnostics pour mieux se connaître
- ▶ La formatrice est certifiée Analyse transactionnelle, approche neurocognitive et comportemental (ANC), Team Alchemy et MBTI. Elle apporte une vision pragmatique de la gestion des priorités, basée sur plus de 20 ans d'expérience en entreprise et dans le management de projets.

## Evaluation

### A chaud :

Questionnaire d'auto-évaluation des connaissances

Retour d'expérience intersession

Questionnaire de satisfaction

### A froid

Suivi post formation, Envoi d'un questionnaire d'appropriation