

Formation 5. Dynamiser la communication interpersonnelle – 2 jours – 10 personnes

Connaître les fondamentaux de la communication – Contourner les écueils – Adopter les bonnes postures dans les échanges – Se sentir à l'aise dans sa communication

Programme

Méthodes de travail

Jour 1

I. Le cadre et les fondamentaux de la communication

1. Une introduction à la communication
2. Les différents types de communication
3. Ses composantes
4. Ses enjeux
5. Les perceptions : moi et les autres
6. Repérer les différents modes de communication
7. La métacommunication
8. Mieux communiquer au travail : introduction au Jour 2

Utilisation de techniques pédagogiques multiples et de méthodes variées pour encourager l'implication des participants.

La parole et l'écoute sont la base de la formation.

De nombreux travaux dynamiques :

- Tour de table pour compléter les attentes des participants et choisir les exercices.
- Réflexion via des cas pratiques individuels ou en groupe sur les freins rencontrés.
- Jeux de rôle en individuel face au formateur, voire avec des éléments perturbateurs.
- Exercices ludiques : lâcher prise du groupe (jeux définis en fonction de l'ambiance)
- Quizz sur les notions et étapes
- Imaginez les améliorateurs selon les cas présentés : travail en groupe, présentation à la clef par chaque groupe.
- Réalisation de séquences audiovisuelles permettant l'auto-analyse

Jour 2

II. Dynamiser la communication bienveillante pour libérer les salariés

1. Les 5 piliers de la communication
 - A. On ne peut pas ne pas communiquer – mise en situation par un cas pratique
 - B. Toute communication présente 2 aspects : la relation et le contenu
 - C. La nature de la relation dépend de la ponctuation des séquences de communication
 - D. La communication est simultanément verbale et non verbale (jeux de rôle)
 - E. Dans notre communication, tout échange doit être symétrique (cadres de références) : jeux de rôle
2. Communiquer positivement pour libérer les énergies : *cas pratiques et ludiques*
 - A. Ma voix (Rythme, Articulation, Volume, Intonation)
 - B. Le contenu : je suis clair, net et précis
 - C. Ma posture dans l'échange
 - D. Mon écoute
 - E. Mon analyse et ma réaction

Synthèse et conclusion

Plan d'action personnalisé

Suivi