# SAVOIR COMMUNIQUER : LES FONDAMENTAUX

Établir une relation constructive

## Objectifs – Prérequis

- Comprendre l'importance de la communication verbale et non verbale
- Identifier son style de communication
- Ajuster sa communication à la situation
- Établir une relation professionnelle constructive
- Aucun prérequis nécessaire sauf si formation en distanciel prévoir un ordinateur et une connexion internet

## Compétences délivrées

- Comprendre le concept de cadre de référence
- Définir les styles de communication
- Structurer son discours
- Adopter une attitude assertive
- Communiquer de manière interactive
- Identifier les facteurs facilitant la communication

## Méthodes mobilisées

- Exposés
- Questionnaire d'autoévaluation
- Exercices interactifs
- Mises en situation
- Cas pratiques

## Durée de la formation

28 heures soit 4 journées de 7 heures de formation

## Public concerné - Effectifs

Tout public
1 à 6 participants

## Délai d'Accès

1 mois après validation de l'inscription

## Horaires

Matin : 9h00 - 12h00
Après-midi : 13h30 -17h30

## Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation d'handicap

## Lieu de Formation

12 Avenue Jean Monnet, 26000 Valence

## Tarifs

Nous consulter

## Modalités d'évaluation

Test de positionnement en début de formation
Évaluation continue avec mises en situation
Évaluation en fin de formation (Quizz / QCM)

## Inscription

Nous contacter au 04.81.16.10.22 ou contact@learn-and-progress.fr

*Document crée le 17/10/2023*

## 1er Jour

### Les bases de la communication

- Qu'est-ce que « communiquer » ?
- Les facteurs facilitant la communication et les freins à la communication
- Connaître son style de communication
- Une communication efficace : faits, opinions, sentiments, formulation
- Positiver et développer l'écoute active
- Transmettre un message verbal et non verbal cohérent
- Bilan et mises en situations

## 2ème Jour

### Établir une relation constructive

- Savoir communiquer de manière interactive
- L'affirmation de soi
- Adopter le bon comportement
- Bilan et mises en situations

## 3ème Jour

### La communication assertive

- L'assertivité : définition
- Connaître ses réactions et déterminer son profil assertif
- Les canaux de communication privilégiés
- Bilan et mises en situations

### Définir le cadre de la communication assertive

- Identifier le bon interlocuteur
- Déterminer le bon lieu et le bon moment
- Connaitre les causes des comportements inefficaces
- Bilan et mises en situations

## 4ème Jour

### Aller vers l'autre grâce à la communication assertive

- Canaliser ses comportements et émotions
- Trouver sa posture
- Pratiquer l'écoute active
- Communiquer de façon assertive en situation difficile
- Bilan et mises en situation
- Conclusion



**LEARN AND PROGRESS**
Siège : 85,Impasse Tépier -26300 BOURG DE PEAGE
Bureau : 12 Avenue Jean Monnet, 26000 VALENCE
Standard : 04.81.16.10.22 - e-mail : contact@learn-and-progress.fr
SIRET : 903 407 666 00010 - TVA Intracommunautaire : FR39903407666 - APE : 8559A
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 84260320126 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes