

CONTENU PEDAGOGIQUE

1. Comprendre les fondamentaux de la communication

- Découvrir les bases de la communication,
- Prendre conscience des enjeux et des difficultés de la communication,
- La déperdition du message,
- La différence entre informer, communiquer, s'exprimer,
- Comprendre sa propre vision du monde,
- Les filtres de nos représentations.

2. Mieux se connaître dans sa communication

- Gérer son stress,
- Autodiagnostic sur sa forme d'intelligence et prendre conscience de sa personnalité,
- Faire le point sur ses propres atouts et ses axes d'amélioration en communication verbale et non verbale

3. Choisir le meilleur canal de communication

- Déterminer le type de message le plus adapté à la situation,
- Identifier les attentes du récepteur,
- Définir les spécificités de chaque canal de communication,
- La communication verbale et non-verbale,
- Le questionnement,
- La reformulation.

4. Développer un comportement assertif

- Définir son rôle et préciser sa mission dans son environnement,
- Apprendre à critiquer de manière constructive,
- Accepter d'être critiqué - Formuler ses désaccords de manière non conflictuelle,
- Exprimer des critiques non agressives,
- Remplacer les comportements de fuite, d'agressivité ou de manipulation par l'affirmation de soi,

- Evaluer son degré d'affirmation de soi, d'estime de soi, sa force de persuasion et sa résistance au stress,
- Savoir-faire une demande délicate, formuler un refus grâce à la méthode DESC,
- Distinguer faits, opinions, sentiments,
- Savoir dire non avec empathie - S'affirmer dans la communication,

5. Être à l'écoute de son interlocuteur par la communication non verbale

- Signification des gestes que l'on croit inconscients, positionnement optimal des mains,
- Prise d'espace et déplacements,
- Posture : une position stable pour la respiration, la fluidité d'expression et l'assurance,
- L'écoute active - Inspirer la confiance grâce à la congruence,
- Expressions du visage, regard, voix,
- Instaurer une relation de respect et de confiance avec son interlocuteur.

6. Augmenter son pouvoir de conviction & de persuasion

- Devenir plus convaincant.e avec des arguments solides et pertinents,
- Choisir ses mots,
- Organiser ses idées de manière claire et structurée,
Devenir plus persuasif.ve avec le pouvoir du Logos, de l'Ethos et du Pathos,
- Evaluer la situation et Déterminer les objectifs de l'échange,
- Ecouter son interlocuteur activement, questionner, explorer, reformuler,
- Développer son style pour créer des messages mémorables, susciter l'émotion et l'adhésion.