



Savoir communiquer et se positionner en tant que Manager.

Formation dispensée sur 2 fois 4 heures (conseillé) ou 1 fois 7 heures

CEMAFOR Conseil : RCS de COUTANCES 823 282 355 – APE 6202A – N° de déclaration d'activité 28500127850

Contexte

Peu de personnes abordent chaque interaction avec une confiance absolue, mais l'affirmation de soi permet de surmonter cette hésitation. La communication interpersonnelle, véritable art, s'affine par la pratique et une pleine conscience de soi et des autres. Savoir initier, entretenir et conclure une conversation avec assurance est une compétence précieuse, que ce soit dans le cadre professionnel, amoureux ou quotidien. Pour intégrer efficacement une personne dans une entreprise ou toute autre structure, il est crucial qu'elle définisse clairement la mission qu'elle s'est fixée, en s'appuyant sur une introspection approfondie et une communication transparente. Une mission bien définie, portée avec cohérence et partagée efficacement, favorise une circulation fluide de l'information. Elle devient alors un puissant levier de différenciation, de motivation et de fidélité, quel que soit le contexte organisationnel.

Communication interpersonnelle

Un art qui s'affine par la pratique et une pleine conscience de soi et des autres

Affirmation de soi

Permet de surmonter l'hésitation et d'aborder les interactions avec confiance

Mission personnelle

Une mission bien définie favorise une circulation fluide de l'information

Objectifs

- Développer l'affirmation de soi
Pour aborder les interactions avec confiance.
- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle
Pour initier, maintenir et conclure des échanges efficacement.
- Définir et communiquer une mission personnelle ou professionnelle
Avec clarté et cohérence.
- Favoriser une circulation fluide de l'information
Pour renforcer la motivation, la fidélité et la différenciation au sein d'une équipe ou d'une organisation.



Demi-journée N° 1

Affirmation de Soi et Bases de la Communication Interpersonnelle

Comprendre et pratiquer l'affirmation de soi (2h)

Objectif : Renforcer la confiance en soi pour aborder les relations interpersonnelles avec assurance.

Contenu :

- Définition de l'affirmation de soi : différence entre passivité, agressivité et assertivité.
- Techniques pour exprimer ses besoins et opinions avec clarté et respect.
- Gestion des émotions dans les interactions (ex. : stress, peur du jugement).

Activités :

- Auto-diagnostic : évaluation de son niveau d'affirmation de soi via un questionnaire.
- Jeux de rôles : mises en situation pour pratiquer l'assertivité dans des contextes professionnels (ex. : demander une clarification, exprimer un désaccord).

Résultat attendu : Les participants identifient leurs points forts et axes d'amélioration en matière d'affirmation de soi.



1

Passivité

Ne pas exprimer ses besoins

2

Agressivité

Imposer ses besoins sans respect

3

Assertivité

Exprimer ses besoins avec respect

Les fondamentaux de la communication interpersonnelle

Objectif : Acquérir les compétences pour initier, maintenir et conclure une conversation efficacement.



Écoute active

Être pleinement présent et attentif aux propos de l'interlocuteur, sans interruption ni jugement.



Reformulation

Reprendre les propos de l'interlocuteur avec ses propres mots pour s'assurer de la bonne compréhension.



Questionnement

Poser des questions pertinentes pour approfondir la compréhension et faire avancer l'échange.

Contenu :

- Les piliers de la communication : écoute active, reformulation, questionnement.
- Techniques pour structurer un échange (ex. : cadre, objectifs, conclusion).
- Gestion des obstacles à la communication (malentendus, interruptions, conflits).

Activités :

- Exercices pratiques : simulations de conversations professionnelles (ex. : réunion, entretien individuel).
- Analyse de vidéos : identification des bonnes et mauvaises pratiques de communication.



CommunicatePro
Unlock your potential

Résultat attendu : Les participants maîtrisent les bases pour conduire des échanges fluides et constructifs.

Demi-journée N° 2

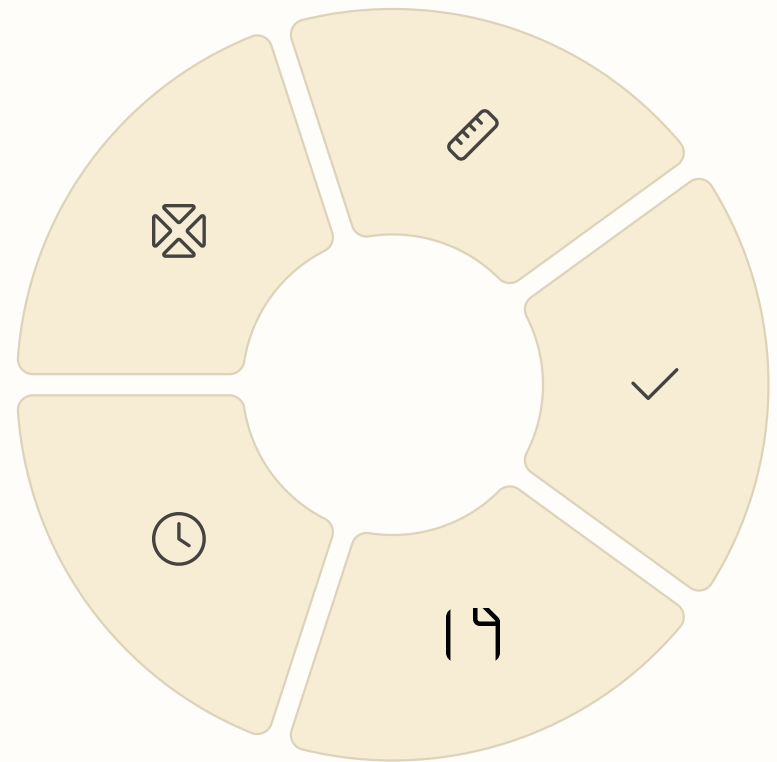
Définir et Communiquer sa Mission pour une Intégration Efficace

Définir sa mission avec clarté et introspection (1h)

Objectif : Aider les participants à formuler une mission personnelle ou professionnelle claire et alignée avec leurs valeurs.

Contenu :

- Importance de l'introspection pour identifier ses motivations et objectifs.
- Méthodologie pour définir une mission : outils comme le "Why" de Simon Sinek ou la méthode SMART.
- Lien entre mission personnelle et intégration dans une structure (entreprise, équipe).
- Etre initié au management visuel et à la transmission de l'information avec le Teambord.



Spécifique

Précis et bien défini



Mesurable

Quantifiable et évaluable



Atteignable

Réaliste et réalisable



Pertinent

En lien avec vos objectifs



Temporel

Avec une échéance définie

Activités :

- Atelier d'introspection guidée : exercices écrits pour clarifier sa mission (ex. : "Quel impact veux-je avoir ?").
- Partage en petits groupes : feedback constructif pour affiner sa mission.

Résultat attendu : Chaque participant élabore une mission claire, concise et motivante.

Communiquer sa mission et favoriser la circulation de l'information

Objectif : Apprendre à valoriser sa mission et assurer une communication cohérente et fluide.



Présenter sa mission

Techniques pour communiquer sa mission avec impact et conviction



Circulation de l'information

Stratégies pour assurer transparence et feedback efficace



Environnement motivant

Créer un climat propice à la motivation et la fidélité

Contenu :

- Techniques pour présenter sa mission avec impact.
- Stratégies pour une circulation efficace de l'information : transparence, feedback, canaux adaptés.
- Créer un environnement propice à la motivation, la fidélité et la différenciation grâce à une communication alignée.



Une mission bien communiquée devient un puissant levier de différenciation, de motivation et de fidélité au sein de l'organisation.

Modalités et informations pratiques

Modalités d'animation :

Alternance d'exposés théoriques, de travaux de recherche intersessions, de partage d'expériences avec une très large place donnée aux ateliers de recherche et de simulation avec des mises en situation.

Livrables :

- ❖ Attestation de formation
- ❖ Cartes mémoires

Public concerné :

Encadrants et managers de proximité (chefs d'équipe).

Contact

- 06 17 26 83 61
- h.retailleau@cemaforconseil.fr
- réservez votre créneau pour définir vos besoins :
<https://cal.com/cemafor-conseil/presentation-de-cemafor-academie>

Prérequis, niveau exigé :

Aucun

Lieu de la formation :

A définir

Tarifs :

Nous consulter pour obtenir un devis personnalisé selon le format souhaité

- 1 journée de 7 heures ou
- 2 demi-journées de 4 heures

