

Formation COMMUNICATION PERSUASIVE **S'affirmer, s'adapter à l'autre** **et échanger avec tact et sérénité** **Sur les principes de la communication non-violente**

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Identifier votre mode de communication: ses atouts, ses limites
- Repérer les styles de personnalité d'autrui pour mieux convaincre
- Personnaliser votre mode de communication verbale et non-verbale
- Maîtriser les techniques de la communication non-violente
- Prévenir les conflits et gérer les situations délicates

Compétences acquises :

- Maîtrise de soi et Gestion des émotions
- Formulation de demande claire, sans juger ni critique
- Expression de vos opinions avec clarté et affirmation
- Communication interpersonnelle efficace



Public visé : Pas de pré-requis, Cette formation s'adresse à tout public.



**Certificat de compétence enregistré au Répertoire Spécifique n° 5004 -
Evaluation:** évaluation formative (jeux, quizz, exercices, simulations) ;
sommative : quizz final, entretien téléphonique d'1H avec le certificateur



Durée : 21 Heures de formation (6 classes virtuelles de 2H30 + 7 heures de travail personnel + tutorat par mail pour suivi des exercices)



Dates : Calendrier à définir lors de votre inscription - 1 session/ mois garantie

Tarif : Financement CPF, OCPO, Pôle-Emploi



Modalités pédagogiques : Exercices et mises en situation à chaque étape, quizz, tests de personnalité, préparation de dialogues

Intervenante : Formatrice / Coach certifiée

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION : *découverte originale des participants et du contenu*

Module 1: Module 1: Mieux vous connaître et évaluer l'image que vous renvoyez

- Auto-évaluation de vos atouts et axes de progrès pour un être un bon "communicant"
- Diagnostic des atouts et axes de progrès individuels avec la formatrice`
- Explication du Schéma de la communication interpersonnelle
- Exercice autour de situations vécues des participants
- Les principes de la communication non-violente

Module 2 : Comprendre l'impact de votre communication

- Les 3 familles de la communication : non verbale, para verbale, verbale
- Postures-voix-regard : leur impact pour la compréhension et la mémorisation d'un message
- Diagnostiquer son propre style : visuel, auditif, kinesthésique

Exercices : entraînement à l'observation d'autre et à l'écoute active

Module 3 : Adapter sa posture physique et son vocabulaire pour convaincre

- Découvrir le modèle DISC : repérer la personnalité de son interlocuteur
- Pratiquer une communication personnalisée, choisir son vocabulaire et le canal de communication adapté
- Convaincre en 5 min : la technique du PITCH

Exercices : décodage de personnalités, rédaction d'argumentaire pour convaincre un tiers

Module 4 : Les 4 attitudes de la communication

- Les 3 conduites inefficaces : attaque, fuite, manipulation
- Comprendre l' impact respectif dans vos situations professionnelles quotidiennes
- Pratiquer l'attitude efficace d'Assertivité : fermeté, sang-froid, écoute active

Exercices : tests de GORDON, attitudes de PORTER, exercices d'application

Module 5 : S'affirmer sereinement dans tout type de relation même délicate

- Exprimer votre demande, questionner avec neutralité et faire reformuler l'autre
- Maîtriser les techniques et posture de la communication non-violente
- Savoir répondre avec assurance et tact
- Savoir dire « non »
- Traiter les objections et les désaccords
- Répondre à l'émergence d'une situation difficile ou conflictuelle avec la méthode DESC

Exercices : préparation de réponses, d'argumentaire, questionnaire sur les conflits,

Module 6 : Evaluation et certification

- Etude de cas nécessitant de reprendre tous les concepts et outils vus en formation
- Quizz individuel de connaissances
- Création d'une carte mentale réalisée collectivement par le groupe en fin de formation
- Validation de vos acquis par le certificateur GONOGO dans le cadre d'une évaluation orale