

### Objectifs de la formation

- S'interroger sur ses pratiques.
- Développer son potentiel personnel.
- Favoriser ses relations interpersonnelles.

### Public

Toute personne souhaitant développer des relations favorables avec ses interlocuteurs et insuffler une dynamique positive.

### Outils pédagogiques

- Questionnaire préalable d'analyse des attentes envoyé à chaque participant.
- Passation et débriefing du test « styles de communication ».
- Jeux de rôles et jeux d'alliances.
- Grille d'analyse de la pratique professionnelle.
- Echanges entre les participants / Feed-back.
- Ateliers d'appropriation (binôme / trinôme).
- Plan d'action personnalisé : axe de progrès et objectifs gradués dans le temps.

### Evaluation

- **À la fin de la session** : un débriefing oral d'évaluation des participants et du formateur : une fiche d'évaluation remplie par les participants.
- **Dans le temps** : disponibilité téléphonique du formateur. Reprise de contact à 3 ou 6 mois par le biais d'une fiche d'évaluation.

### Modalités d'organisation

- **Lieux** : Marseille / Lyon et en entreprise sur commande.
- **Durée** : 14 h soit 2 jours.

### Nos coordonnées

#### FRAISSINET & Associés

3, Place Danton – 69003 LYON  
 ☎ 04 37 48 08 83 📠 04 78 71 75 68  
 Mail : [lyon@fraissinetetassocies.fr](mailto:lyon@fraissinetetassocies.fr)

54 Allée Turcat Méry – 13008 MARSEILLE  
 ☎ 04 96 10 04 10 📠 04 91 53 07 06  
 Mail : [marseille@fraissinetetassocies.fr](mailto:marseille@fraissinetetassocies.fr)

[www.fraissinetetassocies.fr](http://www.fraissinetetassocies.fr)

Retrouvez-nous également sur :   

### CONTENU ET DÉROULEMENT

#### 3 étapes

##### Concept-clé de la communication

Comprendre le schéma de la communication : les canaux de transmission du message et les éléments favorables. Analyser les facteurs parasites : pertes de message, les redondances, des dissonances...

##### Communication inter-individuelle (face à face)

Identifier les attitudes : ton de la voix, gestes... ; attitudes de jugement, d'aide, de soutien, d'enquête, d'interprétation, de conseil, de compréhension... Utiliser la théorie de l'engagement comme stratégie d'action, connaître la responsabilité des acteurs, les conditions de l'engagement, ses effets et les diverses techniques d'utilisation.

##### Situation de communication en groupe

Maîtriser le pouvoir normatif du groupe : modes de fonctionnement, relations de pouvoir pouvant exister au sein d'une équipe, mécanismes pouvant induire des situations de conflit.

Cette formation reposant sur un mix de « connaissances acquises - problématiques rencontrées - apprentissage et entraînement pratique », permettra à chaque participant de s'approprier ou développer sa pratique en situation de communication.