

ÉLEVEZ VOTRE COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Cette formation s'adresse

A toute personne souhaitant perfectionner ses compétences en communication interpersonnelle. Que vous soyez manager, collaborateur ou professionnel de la communication, ce programme vous offre les outils nécessaires pour comprendre et adapter votre mode de communication, développer une attitude assertive, renforcer votre capacité de persuasion et gérer les situations conflictuelles de manière constructive.

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Points forts

- Approche personnalisée
- Equilibre théorie-pratique
- Animation dynamique et interactive
- Adaptabilité aux contextes professionnels

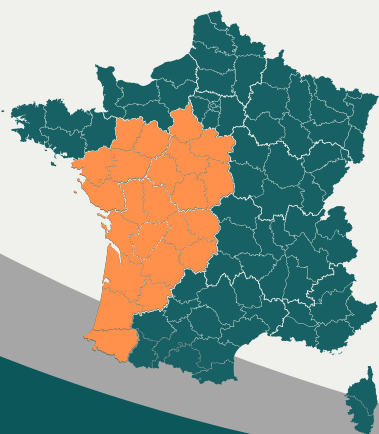


Durée de la formation

6 modules de 3,5h

(cumulables en 3 journées consécutives ou non)

INTRA/INTER



Ce que vous allez apprendre :

- Adapter sa communication au profil de son interlocuteur.
- Développer un comportement assertif dans ses relations interpersonnelles.
- Renforcer sa capacité de persuasion pour donner de l'impact à ses idées.
- S'exprimer avec aisance dans les différents types d'intervention.
- Contourner les situations de blocage et gérer efficacement les conflits.



Programme de formation

Module 1 : Identifier son profil de communicant

- Introduction à la communication interpersonnelle.
- Analyse de son propre mode de communication.
- Identification de son type de profil communicant.
- Étude des différents profils de communication.
- Identification des profils de ses interlocuteurs.

Module 2 : S'adapter au système de perception des autres

- Comprendre le mode de perception des autres.
- Techniques pour aider les membres de l'équipe à accéder à leur propre système relationnel.
- Repérage de l'état relationnel de l'interlocuteur.
- Prise en compte des attentes de l'interlocuteur.
- Stratégies pour faire de son interlocuteur un allié.

Module 3 : Développer un comportement assertif

- Introduction à l'assertivité.
- Différenciation entre faits, opinions et sentiments.
- Techniques pour dire non de manière assertive.
- Exercice de mises en situation assertive.
- Retour et analyse des cas pratiques.

Module 4 : Renforcer sa capacité de persuasion

- Techniques de persuasion et d'influence.
- Structuration des arguments pour plus d'impact.
- Exercices pratiques pour donner de l'impact à ses idées.
- Stratégies pour capter et maintenir l'attention de son auditoire.
- Analyse des cas de persuasion réussie.

Module 5 : S'exprimer avec aisance dans les différents types d'intervention

- Techniques pour s'exprimer avec aisance.
- Gestion du stress et des émotions lors des interventions.
- Exercices pratiques de prise de parole en public.
- Utilisation des outils visuels et des supports de présentation.
- Feedback et amélioration continue.

Module 6 : Gestion des situations difficiles

- Identification et analyse des situations difficiles.
- Techniques pour contourner les situations de blocage.
- Gestion des conflits interpersonnels.
- Stratégies de communication en situation de crise.
- Exercice de simulation et résolution de situations conflictuelles.

Le programme indiqué est donné à titre indicatif. Le formateur pourra adapter son contenu et ses modalités pédagogiques en fonction des attentes et des besoins des stagiaires.

NOTRE PARTI-PRIS PÉDAGOGIQUE

Chez **MDRH FORMATION**, nos formations sont centrées sur l'expérimentation et l'exploration de situations concrètes.

Vivre des expériences favorise l'appropriation des pratiques et l'intégration des concepts théoriques vous permettant ainsi de les adopter immédiatement dans votre environnement.

Une occasion de gagner en impact pour vous et votre organisation !

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Théorie et Pratique : Chaque module alterne entre apports théoriques et exercices pratiques.
- Études de cas : Utilisation de cas concrets pour illustrer les concepts.
- Mises en situation : Jeux de rôle et simulations pour ancrer les compétences.
- Feedback personnalisé : Retour constructif pour chaque participant afin de favoriser l'amélioration continue.

ÉVALUATION ET VALIDATION

En amont de la formation

- Un questionnaire en amont du parcours permet de vous positionner et faire le point sur votre démarche actuelle et vos outils mis en place. Vous pourrez également nous partager vos besoins et attentes.

Au cours de la formation

- Exercices pratiques, mises en situation de travail... pour valider l'appropriation et la compréhension de chaque notion abordée en formation par les participants.

En fin de formation

- Un **certificat de réalisation** est également remis aux stagiaires.

Évaluation qualitative

- Afin de constamment améliorer notre offre, un questionnaire qualité est à remplir par les stagiaires à l'issue de la formation.

Suivi post-formation : Évaluation à froid et mise en œuvre des compétences dans la pratique professionnelle



VOTRE FORMATEUR

FRÉDÉRIC DERCOURT

Formateur en gestion d'organisation d'entreprise, management
Formateur en techniques de présentation et prise de parole en public
Dirigeant de Profitable spécialisé dans le pilotage de centres de profit du CHR
Co fondateur de MDRH FORMATION

- Diplômé en Gestion d'entreprise.
- Facilitateur certifiée à la méthode LEGO® SERIOUS PLAY®

Pour plus d'information sur le programme, contactez nous par mail et sollicitez **Frédéric**



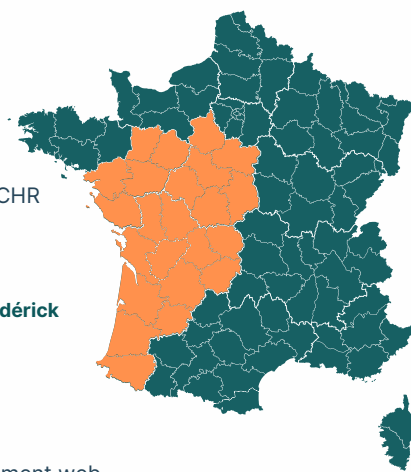
VOTRE FORMATEUR

FRÉDÉRIC DOIDI

Formateur en management, gestion de projets, relation client et développement web
Dirigeant FMNDev spécialisé dans la création de site Web et référencement SEO

- Diplômé en conception et animation de formation
- Diplômé en Dev Web et Web mobile et Lean Management

Pour plus d'information sur le programme, contactez nous par mail et sollicitez **Frédéric**



DÉLAI D'ACCÈS

Pour les formations intra-entreprise ou individuelles, un délai de 15 jours est nécessaire pour adapter le contenu au cahier des charges spécifique de votre entreprise.

Délais d'inscription en INTER : au plus tard 15 jours avant la date de démarrage

En cas de financement par un tiers (OPCO, FAF...), merci de tenir compte des délais d'obtention de l'accord de financement.

INTER (regroupant différentes entreprises)

- En présentiel, 10 personnes maximum
- Tarif net de taxe : 2370 €/participant.
- La formation se déroule de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

En INTER : nous pouvons vous accueillir sur les régions de la Nouvelle Aquitaine, Pays de la Loire, Centre Val de Loire

INTRA (chez vous, rien que pour votre équipe)

- En présentiel, 10 personnes maximum
- Dans vos locaux
- Sur devis, nous consulter
- A planifier selon vos disponibilités

En INTRA : nous intervenons sur les régions de la Nouvelle Aquitaine, Pays de la Loire, Centre Val de Loire

ADAPTATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous sommes engagés et sensibles à l'accueil et l'accessibilité de la formation aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes concernés, veuillez contacter **Marjorie DERCOURT**, joignable par mail à l'adresse suivante :

contact@mdrhformation.fr ou par téléphone au **06 70 75 09 34**.

PLUS D'INFORMATIONS

Les fondateurs et dirigeants de **MDRH FORMATION** se tiennent à votre disposition



Marjorie Dercourt

Relation client & Référente handicap

06 70 75 09 34

Frédéric Dercourt

Relation client & Gestion financière

06 81 60 55 58

34 avenue Victor Hugo
79200 PARTHENAY
contact@mdrhformation.fr

www.mdrhformation.fr

Organisme de formation enregistré sous le n° 75 79 01 489 79 auprès du Préfet de la Région Nouvelle Aquitaine

"La formation est l'essence de tout succès"