

Communiquer efficacement en toute situation

Améliorer son aisance relationnelle en situation professionnelle et personnelle

PUBLIC

Toute personne souhaitant faire évoluer la qualité et l'efficacité de ses communications personnelles et professionnelles

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Diagnostic personnel pour déterminer mon profil de communication à partir du MBTI

Recueil des besoins avant la formation qui permettra de personnaliser la formation avec des exemples et exercices contextualisés.

Mise en pratique immédiate des apports par des jeux de rôle, des exercices.

Formation très pratique et opérationnelle : 20% d'apports (les savoirs) et 80% de (savoir faire et savoir être)

Conseils personnalisés du formateur en posture de facilitant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-

Code
581052

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 528 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Appliquer les fondamentaux de la communication
- Identifier mon profil de communicant (test MBTI)
- Adapter son discours à chaque situation
- Convaincre et faire adhérer ses interlocuteurs
- Analyser les situations difficiles et les maîtriser

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Avant votre formation synchrone, connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Appliquer les fondamentaux de la communication

Déterminer l'objectif de l'échange

- Préparer son échange et choisir ses leviers de communication
- La voix : varier le ton pour mettre en valeur son discours
- Activité : découverte et entraînement des composants du processus de communication

Ecouter activement

- Questionner, reformuler pour écouter efficacement
- Les 7 C de son discours : clarté, concision, concret, correct, cohérence, complet et compris
- Jeux de rôle : le téléphone sans fil

Evaluation : mise en application

Identifier mon profil de communicant (test MBTI®)

Découvrir mon profil

même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.

- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Le modèle MBTI
- Connaître son propre profil pour mieux se synchroniser aux autres profils
- Test : mon test de personnalité

Analyser les profils de communication

- Les différents profils de communication
- Les profils de mes interlocuteurs
- Feedback personnalisé : à chacun son profil

Evaluation : diagnostic individuel MBTI® et pistes pour adapter mon discours à mon interlocuteur

Adapter son discours à chaque situation

Identifier les différents aspects de la communication

- Mon entretien : les points-clés
- Les 3 dimensions de la communication : les mots, la posture et la voix
- Exercice : préparation physique et entraînement

Appréhender les pièges de la communication

- Déjouer le filtrage en communication : omission, interprétation, sélection, déformation
- Adopter la stratégie de communication appropriée selon la situation et mon interlocuteur
- Mise en situation : adopter la bonne stratégie

Evaluation : adapter ma communication en fonction de l'objectif et des personnes dans plusieurs situations

Convaincre et faire adhérer ses interlocuteurs

Trouver le bon positionnement

- Les justes mots et les bonnes questions
- Distinguer fait/opinion/jugement
- Exercice : jeu du barreau "Opinion Votre Honneur"

Convaincre son interlocuteur

- Adopter la bonne attitude qui manifeste de l'intérêt pour son interlocuteur
- Adapter son discours et ses arguments pour se synchroniser et gagner en crédibilité
- Exercice : Devines qui je suis ! "adapter son argumentaire pour communiquer avec confiance"

Evaluation : s'entraîner sur le choix des mots, la qualité de l'argumentaire, la gestuelle, la synchronisation

Analyser les situations difficiles et les maîtriser

Identifier et analyser les situations délicates

- Présenter une critique constructive à l'aide du DESC
- Ecouter pour comprendre la source des tensions et des conflits
- Mise en situation : flash cards et résolution avec l'application du DESC

S'affirmer dans sa communication

- Présenter son désaccord avec respect et bienveillance
- Savoir dire non avec empathie pour se libérer du stress
- Jeu de rôle : « ni hérisson, ni paillason ! »

Evaluation : mise en application de la communication inter-individuelle

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... _____

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026 – Session Garantie
- 22-23 Oct. 2026 – Session Garantie
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

A DISTANCE

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026 – Session Garantie
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

BORDEAUX

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026 – Session Garantie
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

CHAMBERY

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

GRENOBLE

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

LILLE

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

LYON

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

MARSEILLE

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NANTES

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NICE

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

NIORT

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

PAU

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

RENNES

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

ROUEN

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

STRASBOURG

- 24-25 Aoû. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

TOULOUSE

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026 – Session Garantie
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

TOURS

- 24-25 Aoû. 2026
- 21-22 Sep. 2026
- 22-23 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026
- 17-18 Déc. 2026

