

# TC-01 – Améliorer sa communication – S'affirmer et favoriser la coopération

## Personnes concernées

Tout Public

## Prérequis

Niveau B1  
en langue française,  
référentiel européen  
CECRL

## Inter-Entreprise

### Tarif :

680 € HT / Pers.  
pour le cursus de 2 jours

### Dates :

Prochaine session \*  
15 & 16 novembre 2018

### Sessions de 2019 \*\*

Télécharger le  
[calendrier 2019](#)

### Lieu

\* Mercure Centre Alpotel  
\*\* Novotel Europole  
GRENOBLE

## Intra-Entreprise

### Tarif du cursus :

2 720 € HT  
par groupe de 4 à 8 pers.

### Dates :

A votre convenance

### Lieu

Lieu à votre convenance  
Frais de déplacement en  
fonction du lieu  
d'intervention



**Parce que bien communiquer  
n'est pas inné**

## Objectifs pédagogiques :

- Communiquer pour développer des relations de coopération au sein de l'entreprise
- S'affirmer avec assertivité et confiance

## Compétences visées :

- Exprimer des demandes précises en respectant ses relations de travail
- Rebondir sur un refus en restant dans la coopération
- Pouvoir dire « non » de manière constructive
- Développer l'écoute active pour comprendre son interlocuteur
- Décrypter les comportements pour adapter sa communication à la situation
- Entretenir la relation par la reconnaissance

## Programme :

### **J1 Les fondamentaux de la communication**

Accueil

Coopérer avec soi-même :

« Comprendre la personne dedans pour comprendre la personne devant » :

Comprendre les mécanismes humains et le rôle des émotions

Identifier les différentes personnalités

Différencier faits et perceptions pour se faire comprendre

Comprendre ses propres besoins pour être curieux de ceux de son interlocuteur

Repérer son style de communication préférentiel, ses atouts et axes de progrès

S'affirmer dans sa communication avec les autres :

Délivrer un message, exprimer une demande, donner une consigne claire :

entre « non dit » et « franc parler », trouver le chemin de l'assertivité

### **J2 S'affirmer avec assertivité et respect**

Remise du profil J'AIME®

Rebondir sur un refus : échanger pour trouver un accord

Reconnaître l'émotion de son interlocuteur

Développer l'écoute active

Se positionner par rapport à une situation

Prendre une décision

Pouvoir dire NON de manière constructive et préserver la relation

Donner de la reconnaissance avec authenticité pour entretenir la coopération

## Moyens pédagogiques :

Apport d'outils et de processus de communication, réflexions individuelles et collectives

Exercices, mises en situation, partage d'expériences et de bonnes pratiques

Auto-évaluation de son style de communication avec l'outil [J'AIME®](#)

**Evaluation des acquis sous forme de questionnaire en fin de session**

Formateurs : [Anne Bolatre](#) OU [Françoise Baland](#) OU [Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :  
[contact@com-hom.com](mailto:contact@com-hom.com)  
[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

Coordonnées des consultants :  
[www.com-hom.com/societe/contact/](http://www.com-hom.com/societe/contact/)