

Communication interpersonnelle, gestion des conflits

Objectif

- Comprendre l'importance de la **communication positive** (verbale et non verbale)
- Maîtriser et mettre en application les **principes d'une bonne communication**
- Savoir **travailler sur soi** et connaître les techniques pour ne plus être générateur de tension avec ses interlocuteurs
- Apprendre à rendre sa **communication** verbale et non verbale plus « **fluide** »
- Connaître et utiliser les différentes **techniques pour désamorcer une tension** ou un conflit naissant

Les fondamentaux

- Le processus de communication (état du moi, AT)
- Identifier les principaux comportements
- Comprendre les mécanismes en jeu dans les interactions entre personnes
- Identifier mes modes d'interactions privilégiés

Communiquer efficacement

- Les principes de bases
- Dépasser le stress et les déclencheurs de tensions
- Développer la confiance et l'affirmation de soi
- Savoir adapter ma posture et mon message au contexte et aux personnes

Travailler en bonne intelligence

- Identifier les facteurs des relations fructueuses
- Savoir créer un climat porteur
- Savoir sortir des conflits




Points forts :

Démarches : Ludique – mise en situation.

Outre les apports théoriques, cette formation intègre des méthodes essentiellement actives (exposés, **Echanges**, débats, études de cas, **jeux de rôle et simulations**).

Réf. : 104

Prix inter : 1.250,00 € HT

Intervenant : J. Mouktafi, coach  professionnel certifié PCC à l'international, Maître praticien NLPNL, Ennéagramme. 20 années d'expérience opérationnelle en entreprises à l'international, CAC 40.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Public concerné

Manager, Cadre, Directeur, Consultant, Salarié, Entrepreneur