

LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE : MIEUX SE COMPRENDRE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LE MODÈLE DU DISC

Public visé : **Tout public** : salariés, TNS, demandeurs d'emploi, tout âge. Cette formation peut recevoir une mixité de publics. Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant optimiser sa communication dans un environnement professionnel.

Prérequis : Aucun prérequis, pas de niveau obligatoire pour l'entrée en formation.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact directement avec l'organisme de formation.

Possibilités de financement : Plan de formation entreprise, financement personnel, fonds propres entreprise.

Durée de la formation : 14 heures

Délai d'accès : Voir délai d'accès sur notre site internet : <https://www.mpact-formation.com/se-former/communication/>

Modalités d'intervention : Formation en présentiel - Inter ou Intra entreprise - Individuelle ou en Groupe de 3 à 10 personnes

Intervenante : PENNACCHIO Marlène, formatrice et coach professionnelle certifiée, spécialisée en techniques de communication et management. Plus de 6 ans d'animation - Bac +3 Management commercial

Lieu de réalisation : En centre au 400 Avenue du Passe Temps 13400 AUBAGNE ou sur site



LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE : MIEUX SE COMPRENDRE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LE MODÈLE DU DISC

Objectif de la formation :

Acquérir les techniques de communication professionnelle et comprendre son propre fonctionnement pour s'adapter.

Objectifs pédagogiques : A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Développer son potentiel et sa confiance en comprenant son fonctionnement naturel
- Adapter sa communication en fonction des interlocuteurs
- Gérer diverses situations au quotidien
- Mobiliser sa capacité à lever ses freins et à utiliser des ressources actuellement en sommeil

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Animation participative et active, basée sur les attentes des stagiaires et les principes de l'andragogie
- Démonstrations et explications théoriques soutenues par un diaporama
- Basée sur une participation active de chacun, la formation allie les apports théoriques, les exercices pratiques et les jeux de rôles dans différents contextes qui facilitent l'appropriation des techniques enseignées
- La pédagogie est principalement de type découverte pour la partie Success Insight
- Expérimentation des outils par des simulations à partir de cas concrets
- Remise au stagiaire d'un support pédagogique
- Outils pédagogiques : Tableau - Ordinateur portable - Paperboard - Diaporama - Vidéo projecteur - Questionnaire DISC Success Insight

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Évaluation réalisée à l'issue de chaque séance afin de déterminer la progression et les axes d'amélioration
- Questionnaire d'évaluation des notions abordées à l'issue de la formation
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire mentionnant les résultats de l'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction à chaud

LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE : MIEUX SE COMPRENDRE POUR MIEUX COMMUNIQUER AVEC LE MODÈLE DU DISC

Contenu de la formation :

Journée 1

1/ Comprendre son fonctionnement naturel pour être efficace seul

Identifier ses sources d'inefficacité et ses bonnes pratiques personnelles.
Découvrir son style de de communication avec le Succes insight ®
Définir pour soi un objectif personnel puissant pour orienter ses actions.

2/ Mieux se connaître et mieux comprendre les autres

Évaluer sa communication et son comportement en relations.
Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
Donner et recevoir des feed-back.
L'écoute active

Journée 2

3/ Reconnaître le style de ses interlocuteurs et s'y adapter avec les techniques de communication

Savoir reconnaître et influencer un Conducteur, un Motivateur, un Promoteur, un Facilitateur, un Supporteur, un Coordinateur, un Évaluateur, un Organisateur.
Pratique de l'écoute active
Gérer son temps et la relation en période de pression, en adaptant sa communication au profil Success Insight de son interlocuteur.
Définition des axes d'amélioration dans sa communication verbale et non verbale.
Bilan de la formation