



Intitulé de la formation « Communication »

Objectifs de la formation :

- Découvrir les outils pour savoir communiquer son point de vue quelques soient les situations :
 - Formuler des demandes et des critiques de manière constructive
 - Savoir dire NON

Durée : 2 jours 14h00

Groupe : 4 à 8 personnes

Prérequis : Francophone

Méthodes mobilisées :

- Formation en présentiel
- Outils et techniques tirés de la PNL (Programmation Neuro Linguistique)
- Exercices de développement personnel en sous-groupes
- Partage d'expérience
- Le formateur remettra à chaque stagiaire un classeur avec les supports de la formation et les exercices à réaliser.
- Un support PowerPoint viendra appuyer les explications théoriques du formateur

Lieu de la formation : à définir

Délai d'accès : 3 semaines

Accessibilité : Conditions d'accès des publics en situation de handicap : nous consulter

Tarif : Nos formations se déroulent en intra, nous vous ferons une proposition tarifaire après avoir fait le recueil de vos besoins de formations.



Programme :

Jour 1 matin

- Présentation de la formation
- Quiz d'évaluation du niveau des connaissances de participants sur les outils de communication inter personnelle à posteriori et définition des attentes et objectifs des participants.
- Apport théorique : Découverte du concept de la « carte du monde » et en quoi celui-ci nous impacte dans nos relations aux autres et dans notre confiance.
 - Exercice pratique en binôme pour apprendre à se mettre dans les pompes de l'autre et dénouer des relations difficiles voir paralysantes.
 - Débriefing de l'exercice en binôme

Jour 1 après-midi

- Apport théorique sur la demande assertive (savoir formuler des demandes et des critiques de manière constructive)
 - Préparation individuelle d'une demande assertive
 - Partage en plénière des demandes assertives de chaque stagiaire.
 - Débriefing et feed-back
- Apport théorique sur l'art du feed-back
 - Préparation en binôme d'un feed-back en 9 étapes
 - Partage des feed-back
 - Débriefing de l'exercice
- Apport théorique sur l'impact des croyances limitantes sur la communication à travers les Niveaux Logiques de Robert Dilts.
 - Exercice : Identification des croyances limitantes à une bonne communication

Jour 2 matin

- Apport théorique sur la neutralisation des croyances limitantes.
 - Exercice pratique de neutralisation des croyances limitantes identifiées
 - Débriefing de l'exercice

Jour 2 après-midi

- Démonstration d'un exercice de modélisation d'un état de confiance
 - Exercice pratique en binôme, Chacun modélise 3 situations pour aboutir à une posture d'excellence, de confiance, d'affirmation de soi.
 - Débriefing de l'exercice



- Quiz d'évaluation du niveau des connaissances de participants sur les outils de communication inter personnelle.
- Evaluation à chaud de la formation.

Modalités d'évaluation de la formation :

- **Quiz d'évaluation** du niveau des connaissances de participants sur la communication inter personnelle en entrée et en sortie de formation
- **Questionnaire d'évaluation à chaud** administré à la fin de la formation mesurant l'atteinte des objectifs des participants
- Une **attestation de formation** est envoyée par mail au stagiaire 15 jours après la formation.

Aptitude :

- A la fin de la formation les stagiaires seront aptes à communiquer en lien avec leur objectifs

Compétences :

- A la fin de la formation les stagiaires seront capables de :
- Gérer leurs émotions paralysantes en lien avec leur communication
- Exprimer leurs points de vue de façon assertif.

Le CV du formateur

Raphaël Balaj

- **25 ans d'expériences dans le conseil et la formation**
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprise.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II.
- Formé à la communication et au leadership par les américains : Robert Dilts, David Gordon et Anthony Robbins.
- Fondateur de la société M-Evolution en 2005.
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005.
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant en leadership et développement personnel à **l'emlyon business school** auprès des EMBA
- **Animation de formation** : Leadership, Communication, team building, vente, négociation, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel, ...



- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service.
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf).
- Pratique de la sophrologie.