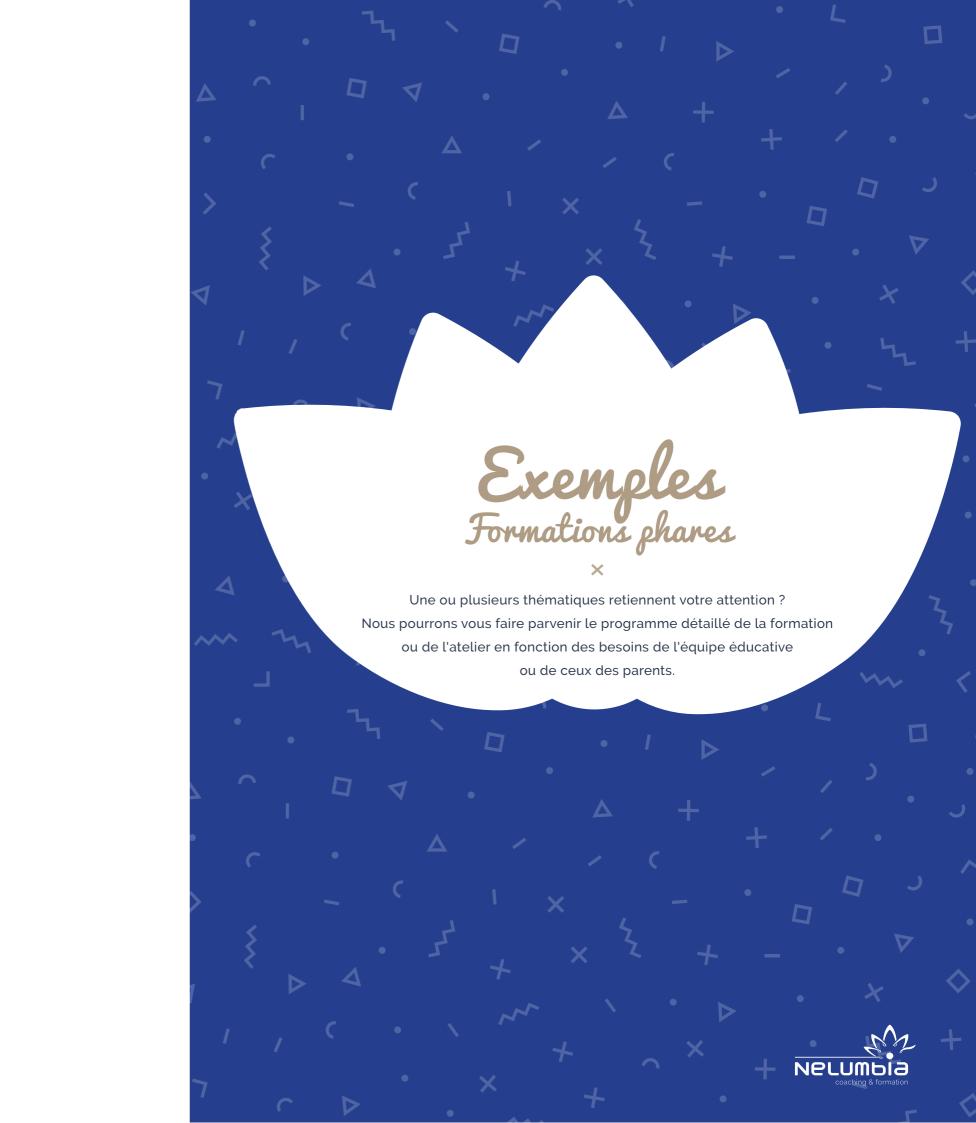


# Communication - Liste des formations



	<b>&gt;</b> 4				
THEMES DE FORMATION	DURÉE PRECONISÉE	PUBLIC	OBJECTIFS DE LA FORMATION [compétences visées]	BENEFICES METIER / OBJECTIFS OPERATIONNELS [capacités professionnelles à acquérir]	POINTS FORTS
1. Les bases de la communication	2 jours	Cadre et technicien, manager et encadrant de proximité, formateur et commercial, consultants en stratégie, management qui ont recours à l'expression orale pour communiquer, convaincre, mobiliser, enseigner, expliquer.	Comprendre et appliquer les principes d'une communication réussie     Comprendre et appliquer une méthode pour la préparation de l'intervention, l'intervention elle-même, la conclusion et la suite de l'intervention     Développer une écoute active     Utiliser le langage et les attitudes pour faciliter la compréhension et l'adaptation à ses interlocuteurs Savoir transformer un problème en objectifs, afin de renforcer sa motivation ou celle de ses interlocuteurs	<ul> <li>+ Acquérir les principes, outils et méthodes pour mieux communiquer</li> <li>+ Accroître son impact sur les autres, influencer avec intégrité</li> <li>+ Savoir clarifier ses objectifs pour renforcer sa motivation ou celle de ses interlocuteurs</li> <li>+ Améliorer l'efficacité d'une organisation</li> </ul>	L'implication : chaque participant va apprendre à devenir acteur par une mise en situation     Des fiches mémo ponctuent les différentes étapes de cette progression et permettent aux participants de toujours en revenir aux bases de ce quils ont appris
2. Optimiser votre communication Niveau 1 Acquérir les bons réflexes pour être efficace et serein à l'oral	2 jours (demi- journées possibles)	Toute personne souhaitant développer ses compétences de communication en situation professionnelle devant un ou plusieurs interlocuteurs.	Oser parler tout en respectant son interlocuteur, en étant convaincant et en contournant les situations de blocage	<ul> <li>+ Adapter sa communication au profil de son interlocuteur</li> <li>+ Développer un comportement assertif dans ses relations interpersonnelle</li> <li>+ S'exprimer avec aisance dans les différents types d'intervention que ce soit face à un groupe ou en face à face et donner de l'impact à ses idées</li> <li>+ Contourner les situations de blocage</li> </ul>	+ Cette intervention est une formation-action.  + En effet, celle-ci se veut ludique, pragmatique et surtout privilégiant les échanges, les mises en situation et la démarche d'accompagnement.
3. Mieux communiquer pour mieux faire passer son message	2 jours	Manager de proximité, maîtrise ou technicien, assistante, secrétaire	Vous adapter à vos interlocuteurs.     Clarifier vos objectifs pour mieux les atteindre.     Mobiliser vos ressources personnelles et celles de vos interlocuteurs pour faire face aux situations nouvelles et aux changements.     Développer votre flexibilité dans vos échanges	Acquisition d'outils efficaces et pertinents de communication pour faire passer des messages, se faire comprendre sans manipuler.	+ Un entraînement pour ancrer véritablement les outils de communication + L'assurance du professionnalisme de nos consultants-formateurs certifiés Master ou praticien PNL.
4. La communication non violente & bienveillante	2 jours	Manager de proximité, maîtrise ou technicien, assistante, secrétaire	+ Améliorer sa capacité d'écoute  + Mieux communiquer et mieux se faire comprendre	+ S'approprier les 4 étapes de la Communication Non Violente + Apprendre à formuler des phrases affirmatives & positives	"Bien que nous puissions avoir l'impression que notre façon de parler n'ait rien de violent, il arrive souvent que nos paroles soient source de souffrance pour autrui et pour nous-même". Marshall Rosenberg.  La Communication non violente (CNV) est une méthode visant à créer entre les êtres humains des relations fondées sur l'empathie, la coopération harmonieuse et le respect de soi et des autres.  Véritable outil de communication, elle sert la résolution de conflits. Mais c'est aussi un moyen d'être en meilleure relation avec soi-même, de mieux comprendre ses besoins profonds et de prendre en charge, de manière autonome et responsable, les divers aspects de sa propre vie.
5. Prendre la parole en public (niveau 1)	2 jours	Cadre et technicien, manager et encadrant de proximité, formateur et commercial, consultants en stratégie, management qui ont recours à l'expression orale pour développer leur impact	Comprendre et appliquer les principes d'une communication réussie     Posséder les «incontournables» de la prise de parole en public     Apprivoiser le trac	+ Acquérir les principes, outils et méthodes pour mieux communiquer	Diagnostic individuel des pratiques     L'implication : chaque participant va apprendre à devenir acteur par une mise en situation, des exercices de prise de parole
6. Prendre la parole en public (niveau 2)	2 jours	Cadre et technicien, manager et encadrant de proximité, formateur et commercial, consultants en stratégie, management qui ont recours à l'expression orale pour développer leur impact	Reprise des fondamentaux:     Comprendre et appliquer les principes d'une communication réussie     Posséder les «incontournables» de la prise de parole en public au niveau du savoir-être     Apprivoiser le trac      Développer son impact devant un groupe     S'adapter à son interlocuteur	Réexpérimenter les principes, outils et méthodes pour mieux communiquer     Accroitre son impact sur les autres, influencer avec intégrité	Diagnostic individuel des pratiques     L'implication : chaque participant va apprendre à devenir acteur par une mise en situation, des exercices de prise de parole et gagner en impact
7. La communication du manager	2 jours	Tous les managers	Développer l'impact de ses présentations.     Gérer les émotions au sein de son équipe	<ul> <li>+ Adapter votre intervention au contexte, à l'objectif et au public.</li> <li>+ Structurer votre message et préparer l'introduction.</li> <li>+ Développer votre impact avec le niveau de connivence et de présence adaptées.</li> <li>+ Gérer les émotions individuelles et collectives de vos collaborateurs.</li> </ul>	Les outils qui vous aideront à préparer concrètement votre présentation et à lutter contre le stress.      La prise en compte des blocages dus au stress et des étapes concrètes de la préparation d'une présentation
8. La prévention des violences verbales téléphoniques	2 jours	Agents de recouvrement	Avoir une réaction adaptée face à un comportement agressif grâce à des outils de diagnostic de l'interlocuteur et des outils de prévention des violences verbales (insultes, agression, menaces)	<ul> <li>à l'issue de la formation, les participants seront capables de :</li> <li>Cerner l'importance d'un accueil de qualité,</li> <li>Comprendre les mécanismes mis en jeu dans l'agressivité,</li> <li>Repérer les signes annonciateurs d'un conflit,</li> <li>Développer une analyse fine des situations conflictuelles en identifiant les sources, les types de conflits et les causes,</li> <li>Mettre en place des techniques de prévention et d'anticipation du conflit,</li> <li>Repérer la stratégie de leur interlocuteur</li> <li>Désamorcer la situation et réguler les tensions,</li> <li>Analyser les situations pour prendre de la hauteur et mieux réagir,</li> <li>Conserver une position de neutralité face à la menace, au chantage, aux comportements agressifs,</li> <li>Se positionner avec justesse dans les moments de divergence.</li> </ul>	Lors de l'accueil téléphonique, les agents de recouvrement sont fréquemment exposés à des situations conflictuelles caractérisées par des violences verbales à leur encontre, notamment des insultes, agressions et menaces.      Afin de prévenir ces types de violences verbales,être formé permet de prendre du recul, de garder la maîtrise de soi sa santé psychologique.      Cette intervention est une formation-action.      En effet, celle-ci se veut ludique, pragmatique et surtout privilégiant les échanges, les mises en situation à partir de cas concret et la démarche d'accompagnement.



# La communication non violente & bienveillante au service de la relation

## Pour les professionnels



- ☑ Développer une qualité de communication avec ses collègues et
- ☑ Et après...?? Comment cultiver cette



1J + 1J



**Selon vos** disponibilités



Au sein de votre structure



3 à 12 personnes Dans l'idéal : 8 personnes

# maximum

## Objectifs

- avec soi-même
- communication bienveillante au quotidien?

# **Programme Formation**

1/3 théorie, 2/3 de pratique

## 1) Découverte de l'auto-empathie

Idéal, lorsque que quelque chose se passe et nous déconnecte de nous-même ou des autres. Idéal également pour développer notre propre bienveillance

### 2) Les 4 étapes de la Communication Non Violente (CNV)

Idéal pour se relier aux autres, agir avec bienveillance, prévenir les conflits et communiquer de manière à satisfaire les besoins de chacun

- Quatre astuces de communication
- Cinq actions concrètes pour mieux communiquer
- Prendre soin de soi...

## Par qui?



Sigried Boël contact@nelumbia.com

06 15 62 90 30

N° D'ACTIVITÉ: 74 87 01301 87



#### formation

Formatrice en intelligence émotionnelle et communication depuis 2004



#### animation

#### Animatrice en Education **Emotionnelle et Relationnelle (CPS)**

(formée auprès de Michel CLAEYS)



### coaching

Coach de vie certifiée depuis 2011 spécialisée dans

l'accompagnement des femmes, parents, enfants et adolescents à haute sensibilité, atypiques.

#### Formée à :

- ✓ L'accompagnement des enfants, adolescents à haut potentiel
- La pédagogie Montessori (o-6 ans),
- La communication non violente (auprès de Kevin DANCELME, Formateur certifié par le Center for Nonviolent Communication

# ............



1J + 1J ou

découpable en

demi-journées

**Selon vos** 

disponibilités

Au sein

de votre structure

3 à 12 personnes

Dans l'Idéal :

8 personnes

maximum



## Objectifs

**Optimiser votre** 

communication

Oser parler tout en respectant son interlocuteur, en étant convaincant et en contournant les situations de blocage

Acquérir les bons réflexes pour

être efficace et serein à l'oral

- - 2) Développer un comportement assertif dans ses relations interpersonnelles
  - différents types d'intervention et donner de l'impact à ses idées

### Le PLUS Nélumbia® :

Cette intervention est une formation-action. En effet, celle-ci se veut ludique, pragmatique et surtout privilégiant les échanges, les mises en situation et la démarche d'accompagnement.

# **Programme Formation**

1/3 théorie, 2/3 de pratique

- 1) Adapter sa communication au profil de son interlocuteur
- 3) **S'exprimer avec aisance** dans les
- 4) Contourner les situations de blocage

#### Par qui? ......



Sigried Boël contact@nelumbia.com

06 15 62 90 30

N° D'ACTIVITÉ: 74 87 01301 87



## formation

Formatrice en intelligence émotionnelle et communication depuis 2004



## animation

**Animatrice en Education Emotionnelle et Relationnelle (CPS)** 

(formée auprès de Michel CLAEYS)



### coaching

Coach de vie certifiée depuis 2011 spécialisée dans

l'accompagnement des femmes, parents, enfants et adolescents à haute sensibilité, atypiques.

#### Formée à :

- L'accompagnement des enfants, adolescents à haut potentiel
- La pédagogie Montessori (o-6 ans),
- La communication non violente (auprès de Kevin DANCELME, Formateur certifié par le Center for Nonviolent Communication









L'**enfant n'est pas un vase** que l'on remplit, mais une source que l'on laisse jaillir.

L'enfant a un esprit capable d'absorber la connaissance. Il a le pouvoir de s'instruire tout seul. L'enfant a un pouvoir que nous n'avons pas, celui de bâtir l'homme lui-même. Établir la paix durablement est le travail de l'éducation.

L'éducation est une **arme de paix**.

•••••

L'**enfant est** pour l'humanité à la fois un espoir **et** une promesse. En prenant soin de cet embryon comme de notre **trésor** le plus précieux, nous travaillerons à faire grandir l'humanité!

Maria Montessori



Nelumbia® est enregistré auprès de la DIRECCTE sous le numéro de déclaration d'activité 74 87 0310187.

N° SIRET : 535 145 395 000 13 | N° ACTIVITE : 748 700 130 187 W



Certification Qualiopi en cours