

Communiquer avec tact et souplesse

Faire passer ses messages avec diplomatie en toute situation

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de passer les bons messages avec tact auprès de vos interlocuteurs.

FORMAT

PRÉSENTIEL



PROGRAMME

Analyser son image

- Comment se perçoit-on ?
- Comment les autres nous perçoivent-ils ?
- Quel décalage existe-t-il ?
- Comment améliorer son image et sa communication ?

Comprendre son propre mode de communication

- Mieux cerner son profil de communicant grâce à une grille d'analyse et d'évaluation.
- Savoir gérer et utiliser les émotions.

Transmettre son message avec tact

- Mettre les formes pour faire passer un message difficile.
- Choisir le bon moment.
- Maîtriser son langage corporel et sa gestuelle pour gagner en crédibilité.
- Adapter son ton, son débit, sa respiration, sa voix afin d'obtenir le meilleur de son interlocuteur.
- Préparer son argumentation.
- Être factuel et non émotionnel.

S'adapter à l'autre pour communiquer avec diplomatie

- Tenir compte de son interlocuteur.
- Anticiper ses attentes et s'adapter à son environnement.
- Rester ouvert même lors d'un échange conflictuel.
- Favoriser l'écoute active et reformuler pour s'assurer d'être compris.
- Chercher ensemble un moyen de communication performant.
- Trouver des points d'entente communs.
- Ménager ses intérêts et ceux des autres.

Définir ses axes d'amélioration

Option : classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation
- Et si vos émotions étaient à votre service ?
- Comment adapter son langage corporel en fonction des situations et des interlocuteurs ?
- Comment ménager ses intérêts... et ceux des autres ?

INITIATION

Code : TACT

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1280 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- S'affirmer sans heurter, avec tact.
- S'adapter à son interlocuteur.
- Passer de l'affectif à l'informatif, au factuel.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise ayant une communication trop directe et souhaitant communiquer avec plus de souplesse.

PLANNING

Paris

21 - 22 janvier 2019*

25 - 26 février 2019

25 - 26 mars 2019*

23 - 24 avril 2019

23 - 24 mai 2019*

20 - 21 juin 2019

18 - 19 juillet 2019*

26 - 27 août 2019

26 - 27 septembre 2019*

24 - 25 octobre 2019

21 - 22 novembre 2019*

19 - 20 décembre 2019

23 - 24 janvier 2020

* : sessions également à Lyon, Bordeaux, Lille et Nantes.

Nous vous accompagnons avant, pendant et après la formation

Distanciel

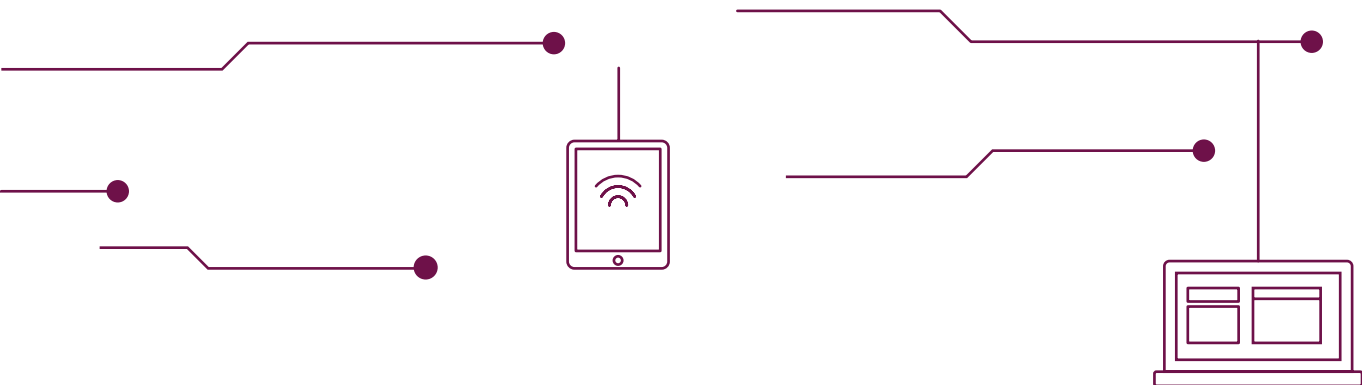
Quiz amont

Présentiel

Journée en présentiel

Distanciel

Communauté en ligne pour échanger avec les autres apprenants
e-évaluation
Classes virtuelles
Modules vidéo



FORMAT

BLENDED

NEW

DÉCOUVRIR

De l'inscription à J-7

- **TOOLBOX : vidéos learning + ressources digitales**
- **1h30**
- Donner une image positive de soi.
- S'affirmer avec diplomatie.
- S'adapter à son interlocuteur.

J-14

- **Classe virtuelle**
- **1h30**
- Réponse aux questions soulevées par les ressources.
- Approfondissement : acquérir une communication assertive.

APPLIQUER

De J-6 à J-2

- **Cas pratique**
- **30 min**
- **Travail personnel** : identifier et analyser les conditions et manifestations d'une communication réussie.

EXPÉRIMENTER

J

- **Formation présentielle**
- **1 jour - 7 heures**
- Analyser son image.
- Maîtriser sa posture de communicant : gestuelle, voix, débit, ton.
- Mettre en œuvre l'écoute active.
- Transmettre un message avec tact et diplomatie.

INITIATION

Code : TACTBL

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1020 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- S'affirmer sans heurter.
- S'adapter à son interlocuteur.
- Passer de l'affectif à l'informatif.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout manager ayant une communication trop directe souhaitant communiquer avec plus de souplesse.

ANCRER

De J+1 à J+25

- **Cas pratique**
- **2h00**
- **Travail personnel** : mettre en œuvre les outils et postures d'un bon communicant et analyser sa pratique.
- Hotline par mail.
- Évaluations entre pairs.

J+28

- **Classe virtuelle**
- **1h30**
- Retour sur les situations analysées, questions et difficultés rencontrées.
- Partage de best practices

PLANNING

9 avril 2019 + 16 avril 2019 + 14 mai 2019

4 juillet 2019 + 11 juillet 2019 + 10 septembre 2019

1er octobre 2019 + 8 octobre 2019 + 5 novembre 2019

3 décembre 2019 + 10 décembre 2019 + 14 janvier 2020