

L'ENJEU MAJEUR DE LA COMMUNICATION DANS LA RELATION D'AIDE

Parler n'est pas communiquer !

La communication est une compétence clé qui évolue et doit être adaptée à notre interlocuteur.

Une communication ajustée enrichit les compétences relationnelles, facilite la qualité des échanges.

Le développement de la communication contribue à un accompagnement qualitatif proposé par les professionnels auprès du public.

Identifier les bases de la communication, favoriser l'expression des besoins et des difficultés, affirmer son point de vue en respectant son interlocuteur permet d'accroître les interactions interpersonnelles propices à une dynamique constructive et respectueuse.

La compréhension des mécanismes de la communication, est un facteur essentiel dans la gestion des conflits.

Une communication ajustée permet une compréhension des enjeux contenus dans notre message et des attentes des interlocuteurs.

OBJECTIFS

- S'approprier les concepts de base de la communication
- Gagner en clarté et en précision dans vos échanges
- Utiliser des outils concrets avec la PNL pour améliorer votre communication
- Optimiser vos compétences relationnelles
- Déjouer les pièges d'une communication difficile et éviter les situations conflictuelles
- Augmenter l'efficacité de son posture de communicant.e

MODALITÉS DE SÉLECTION

L'entrée en formation se fait à partir de la validation d'un dossier de candidature.

PUBLICS

Tout professionnel d'un établissement ou d'un service de l'action sociale et médico-social, de la petite enfance et du service à la personne.

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE DE LA FORMATION

➤ 2 jours (14 heures).

COÛT DE LA FORMATION

➤ Frais administratifs : 20 €

➤ Tarif parcours complet :

INTER : 560 €

INTRA : Nous contacter afin de co-construire le calendrier

Cette formation est ouverte aux financements suivants : employeurs, organismes (France travail, CPF ou autres) et financement personnel

COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les mécanismes de la communication
- Formuler vos messages avec précision pour être entendu
- Ajuster sa communication à votre interlocuteur
- Mobiliser une écoute active et attentive à l'autre
- Repérer les enjeux et les attentes altérant la communication
- S'affirmer dans sa communication

CONTACTS

INSTITUT IRIS

6 bis rue Denis Papin
92600 Asnières-sur-Seine

Tel : 01 76 64 73 90

Mail : secretariat@institut-iris.fr

Référent handicap : referent-handicap@institut-iris.fr



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:

- Les actions de formation,
- Les actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience,
- Les actions de formation par apprentissage.



Contenus :

- Le fonctionnement de la communication
 - Le mécanisme de la communication : les différents types, rôles, formes, niveaux...
 - La transmission d'un message et la réception par l'interlocuteur et les interférences internes et externes
 - Distinguer les postulats de bases de la communication

- Différencier les interprétations de la réalité
 - Les filtres interférents dans la communication
 - Les trois mécanismes d'établissement de notre « carte du monde »
 - L'impact des représentations mentales dans la communication
 - Le non-jugement

- Le positionnement dans la communication
 - L'établissement du rapport
 - L'observation, la calibration et la synchronisation
 - La décentration

- Attitudes dans la communication
 - Les 4 attitudes dans la communication : empathie, sympathie, apathie, antipathie
 - Le choix de son positionnement : l'écoute active

- Les fonctionnements altérant la communication
 - Les canaux de communication de son interlocuteur
 - Le triangle dramatique

- S'affirmer dans sa communication : des outils de gestion de la communication
 - L'assertivité
 - La PNL et les positions de perception
 - Le DESC