

## FORMATION

# VOUS ÊTES DIRIGEANT, INDÉPENDANT, MANAGER?

## VOUS SOUHAITEZ AMÉLIORER OU DÉVELOPPER LES RELATIONS AVEC VOS COLLABORATEURS?

## Cette formation peut vous intéresser!

**3 et 4 juillet 2017 à Bidart**

**30 septembre et 1er octobre 2017 à Toulouse**

Nous contacter pour en savoir plus.



Organisme de formation en Occitanie

2 jours pour appliquer les mécanismes de communication  
simples et efficaces.

690€ TTC.

*Exonération de TVA validée par le formulaire fiscal N°3511*

Possibilité de prise en charge,  
prix du coût pédagogique,  
hors frais de transport et restauration.

**Pour tous renseignements, appelez- nous au 06 99 46 07 74**

JE Formation 1685 chemin du Tuceut 31600 Eaunes  
Tél 06 99 46 07 74 Mail : laurent.espinosa@jeformation.com  
EURL au capital de 500 € - RCS Toulouse B 482 033 172 - APE :8559A  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°73 31 06065 31 auprès du préfet de région Midi-Pyrénées  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Des valeurs et des compétences au service de la formation

**jeformation.com**

accueil@jeformation.com

# DÉVELOPPER UNE RELATION EFFICACE AVEC SES COLLABORATEURS, SES PARTENAIRES.

## Objectifs de formation

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- > Gérer sa communication au quotidien.
- > Appliquer des règles de communication dans différentes situations relationnelles.
- > Adapter son mode de communications à ses différents interlocuteurs.

## Public visé et pré requis

Public visé : Professionnels indépendants en contact avec une clientèle, fournisseurs ou collaborateurs

Pré-requis : Les participants sont invités à préparer au moins deux cas illustrant des moments de communication ayant générés un conflit qui est toujours ouvert.

## Objectifs pédagogiques et contenus de formation

### jour 1

#### Module 1 - Différencier les modes de communications

3h de formation

- > Choisir le canal de communication le plus adapté pour un résultat efficace
- > Reconnaître son mode fonctionnement et celui des autres
- > Pratiquer la reformulation
- > Cas pratiques.

#### Module 2 - Identifier les entretiens individuels avec efficacité

4h de formation

- > Clarifier les objectifs des différents entretiens.
- > Formuler un objectif «SMART».
- > Associer objectifs individuels et stratégie d'entreprise
- > Créer un climat de confiance

### Jour 2

#### Module 3 - Comprendre les mécanismes de la relation en situation de conflits et de tensions

4h de formation

- > Analyser les situations difficiles pour les résoudre.
- > Reconnaître son fonctionnement en situation difficile
- > Différencier les différents types de conflits
- > Identifier ses ressources pour éviter les conflits
- > Traduire les arguments de l'autre et comprendre les messages cachés

#### Module 4 - Exercice d'évaluation.

3h d'épreuve

- > Les compétences des apprenants sont évaluées d'après la remise d'auto diagnostic et des mises en situation d'entretiens et de conflits

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Moyens pédagogiques : documentation remise au stagiaire, mise en situation, exercices pratiques, écoute des besoins.

Moyens techniques : salle équipée, vidéo projecteur.



Moyens d'encadrement :

- > Laurent Espinosa, formateur titulaire d'un titre RNCP niveau 1 (équivalent Master 2) en coaching professionnel. Il est fondateur du journal Human&Terre qui a été distribué à plus d'1 million d'emplaires en 11 ans. Il intervient dans des entreprises comme ERDF, ENEDIS, KIABI, MEILLEURSTAUX.COM. Il a sorti un livre « Je crée mon mode d'emploi ? » aux éditions Quintessences. Ses interventions sont précises et pratiques pour avancer en sérénité au quotidien.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution : Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle.

Appréciation des résultats :

- > Remise d'une attestation de fin de formation individuelle,
- > Questionnaire d'évaluation de satisfaction en fin de formation,
- > Évaluation formative en continue pendant la session en répondant à des cas pratiques.

## Organisation et fonctionnement de la formation

Durée totale de la formation : 14h en 2 journées de 7h.

Horaires : 9h00-12h00/13h00-17h00.

Rythme : En continu.

Mode d'organisation pédagogique : Présentiel en inter entreprise maintenu dès 5 personnes inscrites.

Lieu de formation : Toulouse. Accès et Parking facile.

Savoir communiquer est la base de notre modèle de société. Cette formation vous permettra d'avoir des clés pour comprendre le message caché de vos interlocuteurs afin de mieux comprendre leurs besoins. Vous aurez aussi des outils pour résoudre les différents types de conflits. Grâce aux exercices vous gagnerez en confiance, efficacité et clarté dans vos relations professionnelles et aussi personnelles.

## Retrouvez nos autres formations

Apprendre à communiquer auprès d'une clientèle selon son budget pour les travailleurs indépendants

Intervenant : Laurent Espinosa