

Public concerné

Tout salarié

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Modalités d'admission/Inscription

Bulletin d'inscription

**Méthodes et moyens
pédagogiques**

Alternance de transfert pédagogique et de présentation d'outils.
Méthode interactive et participative qui fait appel aux expériences professionnelles de chaque participant.

Equipe pédagogique

Formateur dans les domaines du management, efficacité professionnelle, communication, risques psychosociaux.

Modalités de suivi et d'évaluation

Orale sous forme de questions / réponses

Validation de la formation

Attestation de fin de formation

Accessibilité Handicap

Bâtiments ERP accessibles et adaptés aux PMR

OBJECTIFS

Permettre à chacun d'acquérir les fondamentaux de la communication interpersonnelle afin de gagner en affirmation de soi, créer un climat de confiance et faciliter la coopération au quotidien.

À l'issue du module, le participant sera capable de :

- Identifier son style de communication et celui des autres.
- Écouter activement, reformuler et faire preuve d'empathie.
- Communiquer avec assertivité et clarté dans ses échanges professionnels.
- Identifier les mécanismes de base des interactions interpersonnelles pour anticiper les malentendus
- Créer une base relationnelle saine pour la coopération et la cohésion

PROGRAMME**Les fondamentaux de la communication interpersonnelle**

- Types de communication : verbal, para-verbal, non-verbal
- Filtres et biais de perception
- Écoute active : techniques pour comprendre l'autre et éviter les malentendus, empathie et reformulation

Le fonctionnement d'un groupe d'individus, d'une équipe

- Notions de formalité, de vérités absolues et de point de vue
- Socio-styles : comprendre les différences individuelles pour adapter sa communication en 1 à 1

L'affirmation, pour soi et pour les autres

- Comportements types et adaptation
- De l'affirmation à l'assertivité : comment dire les choses sans agressivité ni passivité
- Coopérer et influencer sans être autoritaire : proposer plutôt qu'imposer, utiliser une persuasion éthique et clarifier les objectifs et bénéfices communs
- Approche de l'analyse transactionnelle

Mise en pratique

- Identification de son style et de celui des interlocuteurs ; Exercice d'écoute active et reformulation
- Mise en situation : transmettre un message clair en adaptant sa communication ; Jeux de rôle pour convaincre ou mobiliser
- Plan d'action personnel pour la coopération : actions concrètes à mettre en place au quotidien.

MODALITES D'ORGANISATION

Durée : 1 jour (7 heures)

Dates : 24 mars 2026- 5 novembre 2026

Lieu : AFPI Savoie – 131 rue de l'Erier - 73290 La Motte Servolex

Tarif : 315 € HT par participant (378 € TTC)

s.reveillault@formation-industries-savoie.fr

Tel : 04 79 65 16 20

www.formation-industries-savoie.fr