

# Créer et entretenir la relation en communication

## Objectifs

**Durée : 4 jours  
2j + 2j**



- Maîtriser les bases de la communication pour qualifier la relation.
- S'appropriier les styles de communicant.
- S'exprimer de façon constructive et mobilisatrice.
- Définir et mettre en œuvre le principe de l'écoute active
- Utiliser l'écoute active comme vecteur d'échange pour renforcer la relation

## Contenu

- **Maîtriser les bases de la communication pour qualifier la relation:**
- Les bases de la relation interpersonnelle.
  - Information et processus de distorsion, filtrage, omission, généralisation.



*Activité pédagogique : Croiser les présentations sous forme de conte et identifier les processus de distorsion de l'information*

- Environnement, perception et cadre de référence ; Croyance, valeurs jugements opinions ; tenir compte des spécificités individuelles.

*Activité pédagogique : Comprendre les 4 processus par le biais d'un enchaînement d'exercice issus de la PNL*

*Scénariser et jouer un cas simple, et en identifier les valeurs et les perceptions individuelles qui s'en dégagent.*

- Le VAKOG et les indicateurs non verbaux ; la synchronisation.

*Activité pédagogique : Jeux scéniques théâtraux visant à en relation sans utiliser la parole. Comprendre la notion de zones de relation.*

- Diagnostiquer son style de communicant ; les différents styles de communicant

*Activité pédagogique : diagnostiquer son style de communicant (CIME).*

*S'entraîner à confronter les styles extrêmes sur saynètes, et à caricaturer les avantages et inconvénient de chaque style.*

*Identifier le champ d'action de l'émetteur et l'adaptabilité à mettre en œuvre pour obtenir une communication efficace.*

## Contenu suite

---



### ➤ **S'exprimer de façon constructive et mobilisatrice :**

- Les valeurs dans la communication ; les règles d'or d'une communication efficace.

*Activité pédagogique: Enchaînement de jeux dans l'espace et mise en évidence des valeurs profondes de la communication. Débriefing collectif sur les valeurs fondamentale et leur mise en action.*

- Oser communiquer, prendre confiance en soi : la concentration, la gestion du trac; techniques et astuces

*Activité pédagogique: S'entraîner aux techniques de relaxation et de respiration.*

- Maîtriser sa voix, échauffement et tonicité de la voix; adapter le ton au message ; savoir respirer et adopter un rythme fluide ; unité et concordance voix/présence à soi/message.

*Activité pédagogique: atelier voix, et entraînement aux techniques vocales préparatoires des acteurs.*

- L'importance des prédicats.

*Activité pédagogique : Exercice de formulation VAKOG de repérage et de synchronisation.*

- Maîtriser ses attitudes sur scène ; le langage non verbal.

*Activité pédagogique : Atelier de mime, étude des expressions non verbales et entraînement à la congruence verbal/non verbal.*

### ➤ **Définir le principe de l'écoute active :**

- L'écoute active, vecteur d'échange, de sens, et de solutions.

*Activité pédagogique proposée : Faire circuler en enrichir une information en chaîne sans en perdre l'intention de départ.*

- L'utilité de l'écoute active dans le quotidien personnel et managérial.

- Diagnostiquer son style d'écoute.

*Activité pédagogique : Identifier son attitude d'écoute privilégiée (théorie de PORTER)*

*Mettre en scène chaque style d'écoute, analyser les ressentis des interlocuteurs et rechercher des solutions.*

## Contenu suite

---

### ➤ Utiliser l'écoute active comme vecteur d'échange:

- Rebondir sur un argument pour favoriser l'expression et la compréhension.

*Activité pédagogique : « Jeu en binômes »; savoir articuler et fluidifier la relation. Développer sa capacité d'écoute. Savoir s'affirmer dans le respect de l'autre.*

*Exercice de reformulation positive afin d'identifier et de sélectionner les arguments clés et s'appuyer dessus pour renforcer la relation.*

- La technique de questionnement.

*Activité pédagogique : le méta modèle processus PNL.*

*Application de techniques complexes sur Saynètes improvisées en situation d'entretiens de communication.*

- De l'écoute active ouverte à l'écoute active orientée.

*Activité pédagogique : Atelier de réflexion et de production sur les principes majeurs de l'écoute active orientée.*

*Débat manipulation ou influence ?*



- La maîtrise de l'échange et l'obtention d'un consensus, d'un accord, ou l'orientation vers le futur.

*Activité pédagogique : Saynètes sur cas difficiles de régulation de la relation pour obtenir un consensus. Mise en application de l'influence positive et correction des cas de manipulation.*

*Jeu d'affirmation dans l'espace pour transférer l'énergie positive du groupe à chaque individu.*

*plan d'action individuel et contrat moral personnel.*

## Les + de la formation

---



- Approche relationnelle basée sur des savoirs et des outils issus de la PNL et de l'analyse transactionnelle.

- Pédagogie impliquante basée sur la pédagogie du théâtre privilégiant le lâcher prise et l'autorévélation en sortant du cadre de référence de chacun.

- Une formation en communication qui prend en compte la relation personnelle, mais aussi le respect des individus, pour construire une relation en communication équilibrée.

- Plan d'action personnalisé pour chaque stagiaire

- Co animation par une intervenante en formation et une intervenante professionnelle du théâtre.

- Possibilité de suivi en demi groupe de retour d'expérience.

- Livret participant et outils d'évaluation fournis.

## Tarif

---

Nous consulter

## Calendrier

---

Nous consulter