



**DB COACHING**

## **Programme détaillé Formation**

### **Développer une équipe performante en communiquant positivement.**

**Objectif général :** Apprendre des techniques et outils pour communiquer aisément et développer son intelligence relationnelle.

**Durée:** 14 heures ( 2 jours)

#### **A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?**

##### **Profil du stagiaire**

- Tout public

**Prérequis :** aucun

#### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Comprendre les leviers de la communication.
- Apprendre des techniques et outils pour communiquer aisément et développer son intelligence relationnelle.
- Acquérir des techniques de régulation et résolution de conflits.
- Augmenter la cohésion et la performance de l'équipe par l'application des techniques de communication.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **I- PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION**

Objectif : *Comprendre les leviers et freins de la communication*

- 1- Tout est communication : « il est impossible de ne pas communiquer » G.Bateson
- 2- Les écueils de la communication : la déperdition d'information, les croyances limitantes
- 3- La construction de notre réalité : les filtres et systèmes de représentations
- 4- Les moments propices à la communication (Positions de vie et Roue de Hudson)

## II- IDENTIFIER SON PROPRE MODE DE COMMUNICATION

Objectif : *Mieux se connaître en pour mieux s'entendre et se parler*

- 1- Les différents types de personnalité : présentation de Process Com Model.
- 2- Les besoins psychologiques et sources de motivation, le canal de communication
- 3- La porte d'entrée du stress et stress de 2<sup>nd</sup> degré : Les drivers et mécanismes d'échec

## III- DEVELOPPER UNE ECOUTE ACTIVE

Objectif : *Apprendre à écouter l'autre pour mieux collaborer avec lui*

- 1- La force de l'écoute active
- 2- Etablir le rapport et se synchroniser
- 3- Pratiquer la reformulation

## IV- CONSTRUIRE DES RELATIONS POSITIVES

Objectif : *Etablir grâce à des outils une meilleure relation par la communication*

- 1- La force de la Communication Non Violente
- 2- Les signes de reconnaissances et les transactions au service d'une meilleure communication.
- 3- Le feedback pour exprimer une critique constructive et la recevoir.

### TARIF:

Intra: 1200€ /jour soit 2400€ pour 2 jours

Inter: 250€\*/ jour et par personne (\* tarif pour min 10 participants, à revoir en fonction du nombre dans la limite de 15 participants)

*TVA non applicable*

## ORGANISATION

### Formateur

Diane Buysse

### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel
- Inventaire Process Communication Model (test de personnalité)
- Documents, supports de formation partagés
- Etude de cas concrets

### Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Bilan de positionnement au départ de la formation
- Questions orales ou écrites
- Mise en pratique et étude de cas

DB COACHING SASU - 921 544 482 R.C.S. Gap  
Ch. de Basse Corréo, 291 – 05400 La Roche des Arnauds, France  
Numéro de déclaration d'activité : 93050096505

Tél : +33 6 26 66 28 66

Email : [diane.buysse@gmail.com](mailto:diane.buysse@gmail.com)

- Formulaire d'évaluation de la formation