

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

Faciliter la convergence des individus pour une réussite collective – (3 j)

Durée : 21heures (3 jours)

Profils des apprenants

- Tout public

Prérequis

- Aucun prérequis

Accessibilité et délais d'accès

Modalités d'inscription : Par mail ou via le site internet

Délai d'accès : 1 mois maximum à compter de la signature de la convention de formation

Accessibilités aux PSH et PMR : Les salles de formation n'appartiennent pas à CMF qui loue une salle conforme aux normes ERP ou qui intervient en intra chez le client.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présentéisme

Taux de satisfaction stagiaire

Taux d'accomplissement

Objectifs pédagogiques

- Connaître et comprendre les principes de la communication verbale et non verbale
- Renforcer l'estime, la confiance et l'affirmation de soi
- Connaître son style relationnel
- Adapter sa communication au profil de son interlocuteur ou collaborateur
- Comprendre, accompagner et encourager son équipe au quotidien
- Identifier et pratiquer le leadership
- Savoir accueillir les demandes et les revendications
- Développer un comportement assertif dans l'ensemble de ses relations interpersonnelles

Contenu de la formation

1) Communication :

- Principes de base de la communication verbale
- Perception de la communication non verbale
- Signification des gestes que l'on croit inconscients.

2) Perception, analyse et comportements :

- Comprendre les modes de pensées
- Comprendre sa propre vision du monde
- Donner du feedback
- Pratiquer l'écoute active.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

3) Mieux se connaître pour bien communiquer :

- Évaluer son degré d'affirmation de soi, d'estime de soi, sa force de persuasion et sa résistance au stress
- Faire le point sur ses propres atouts et ses axes d'amélioration en termes de communication verbale et non verbale.
- Connaître les étapes du changement et le stress associé
- 4) L'équilibre dans la relation :
 - Instaurer un climat de confiance
 - Trouver le bon positionnement par rapport à son interlocuteur
 - Savoir dire non : bénéfices, avantages et enjeux
 - Identifier les compétences et les axes d'amélioration
 - Compromis ou consensus ?
 - Convaincre ou persuader

4) L'équilibre dans la relation :

- Instaurer un climat de confiance
- Trouver le bon positionnement par rapport à son interlocuteur
- Savoir dire non : bénéfices, avantages et enjeux
- Identifier les compétences et les axes d'amélioration
- Compromis ou consensus ?
- Convaincre ou persuader

5) Renforcer la cohésion :

- Communiquer avec tact, diplomatie et assertivité
- Développer l'écoute active
- Gérer positivement les objections
- Savoir faire une demande délicate, formuler un refus grâce à la méthode DESC
- Distinguer faits, opinions, sentiments.

6) Motivation et reconnaissance, des leviers très efficaces :

- Identifier et utiliser les leviers de motivation
- Pratiquer les systèmes de reconnaissance

7) Désamorcer les situations conflictuelles :

- Comprendre les causes du conflit
- Comprendre les mécanismes de l'escalade conflictuelle
- Connaître et comprendre les différents types de conflits
- Savoir se positionner dans une situation de conflit, adopter la bonne posture
- Positiver la colère
- Utiliser les techniques de gestion du stress

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Responsable formation : Pierre GARBES

Mobile : 06.08.66.11.06

E-mail : comefo@orange.fr

Intervenant / Formateur : Pierre GARBES formateur consultant certifié (Niveau 6 RNCP). Médiateur professionnel certifié, spécialiste du comportement des personnes. Accompagnement de tous les professionnels dans une nouvelle approche comportementale, relationnelle, managériale.

Référent Handicap : Pierre GARBES

Moyens pédagogiques et techniques

CONSEIL MEDIATION FORMATION | 1 RUE DE STOCKHOLM 75008 PARIS | Numéro SIRET : 82173554500013 |

Numéro de déclaration d'activité : 11755501375

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

CONSEIL MEDIATION FORMATION

1 RUE DE STOCKHOLM

75008 PARIS

E-mail : comefo@orange.fr

Tel : 06.08.66.11.06



Version 2 du 15/11/2023

- Les résultats issus du questionnaire (proposé en amont de la formation pour orientation du process de formation)
- Le recueil correspondant au cours proposé pendant les 2 jours de formation
- Papier et stylo

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

L'ensemble du cursus de formation est jalonné de jeux de rôles, de mises en situations et fait appel à l'interactivité permanente avec les apprenants. Cette approche revêt une valeur ajoutée à l'appropriation des supports et concepts pédagogiques proposés.

- Les tests, jeux et quizz permettent une approche expérientielle et unique dans le processus de compréhension et d'appropriation.
- La projection d'un support visuel est un complément pédagogique qui, diffusé ponctuellement, délivre toute sa valeur auprès des apprenants.

Prix :

- A partir de **700 €¹**
- Sur Devis en Intra

¹ Tarif standard, prix définitif à définir en fonction du besoin client et des adaptations nécessaires