

Communication interpersonnelle

Travailler efficacement en équipe grâce aux techniques de communication interpersonnelle et de communication non-violente

Il s'agit d'identifier et intégrer les principales actions et postures à adopter pour soi et les autres, en vue de pratiquer une communication bienveillante et performante en équipe. Cette formation s'appuie sur les concepts de communication relationnelle et de team building issus de l'analyse transactionnelle, socle théorique développé dans les années 50 par Eric Berne, et repris dans les années 70/80 par Taibi Kahler dans sa théorie de la personnalité.

Objectifs de la formation :

- Identifier et utiliser les leviers "d'alignement" personnel
- Identifier et utiliser les canaux de communication propres à chacun
- Pratiquer une communication bienveillante, responsable et adaptée (CNV)
- S'autonomiser au sein de son équipe et participer à sa cohésion

Contenu

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Les besoins de mon collègue2. Ma relation à l'autre3. Notions d'analyse transactionnelle | <ol style="list-style-type: none">4. Les canaux de communication : chacun le sien5. Processus de CNV - Méthode DESC |
|---|--|

Pré-requis : Aucun

Public : Tous personnels, tous niveaux hiérarchiques

Participants : de 1 à 12 personnes.

Tarif : à partir de 840€HT/personne

Financement : Dispositifs accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO

Lieu Intra : locaux de l'entreprise
Inter : lieu défini 1 semaine avant session

Durée 21 heures (3 jours)

Délai : 4 semaines après inscription

Modalités de mise en oeuvre : Présentiel

Modalités pédagogiques : Méthode interactive, participative. Techniques : Échanges, mises en situation, quiz. Les apports théoriques alternent avec la mise en pratique. Pédagogie centrée sur les participants et leurs besoins.

Un support est remis à l'issue de la formation.

Une évaluation des stagiaires est proposée sous forme de QCM à l'issue de la formation.



Laurent CAUSSETTE

Votre intervenant

 [linkedin.com/in/laurent-caussette](https://www.linkedin.com/in/laurent-caussette)

Fondateur & Dirigeant du Cabinet **Managers.re[®]**

Fondateur & Co-Dirigeant de la société ARCOA (Architecture Commerciale)

Coach individuel du Dirigeant & des équipes

Formateur & Consultant agréé en Management, Stratégie globale, Stratégie Customer Centric et Marque employeur

Président de l'Association des Coachs Certifiés de La Réunion & de l'Océan Indien

Administrateur Transitions Pro Réunion

Administrateur Comité Régional d'Orientation des Conditions de travail

FORMATION :



EM Lyon

Certification Stratégie Customer Centric

2020 - 2021



EMCM Agile

Certification Corporate Coach & Team Trainer[®]

2017 - 2018



HEC Paris

Certification Stratégies Digitales

2017 - 2018



Institut Supérieur de Management de l'Université Paris-Saclay

Master 2 Management & Administration des Entreprises

2016 - 2017



Georgetown University

Certificate of Business Management

2017



IFG Paris - Groupe INSEEC-U

MBA Strategic Management

2016 - 2017



IUT de La Réunion

Licence pro E-Commerce

2001 - 2002

Publics en situation de handicap : nous signaler tout besoin d'adaptation