

# Formation en communication: Faire passer le message (HUMACFR, 2 jours)

---

## Description

Lorsque nous voulons communiquer avec une autre personne, nous formons une idée, la codons et parlons. La personne qui reçoit le message le décode ensuite en utilisant ses perceptions, ses sentiments et ses désirs. Puis elle répond. C'est simple, non ? Bien que la description du processus puisse être simple, la réalité est loin de l'être. L'environnement physique, notre état psychologique et physiologique et l'attitude générale de la personne qui délivre le message affectent la façon dont nous décodons le message que nous recevons. La colère et le langage agressif affecteront considérablement l'essence du message ainsi que notre volonté de le recevoir. Mais nous avons besoin d'être assertifs ! Alors comment faire ? Comment gérer la colère et/ou les conflits de manière assertive sans recourir à une communication agressive ou même violente ? Le cours Getting the Message Across (Communication Training) vous apprendra à devenir un communicateur hors pair.

## Tarifs

- Tarification: \$1,500/person
- Rabais de 10% lorsque vous inscrivez 3 personnes.

## Plan de cours

### Construire une base

---

- Le langage de la communication directe
- Obstacles à une communication efficace
- Les principes de la communication
- La dynamique de la communication : Coder et décoder

### Communication et objectifs

---

- Identifier la raison de la communication
- Identifier les résultats souhaités
- L'utilité du retour d'information
- Adopter des intentions qui correspondent aux résultats escomptés
- Poser les bases d'une communication efficace
- Comment le dire : Stratégies pour une communication efficace
- L'importance de ce qui n'est pas dit

### Éviter les ruptures

---

- La force de vos relations
- L'importance de la valeur et de l'essence
- Votre rôle dans une communication efficace
- L'influence du monde extérieur
- Les effets de la défensive

### Styles de communication : Comblent le fossé

---

- Comprendre les styles de communication
- Identifier votre style préféré
- Comparaison des styles de communication
- Comblent l'écart de style
- La flexibilité au nom de la communication

### L'art de l'écoute

---

- Qu'est-ce que l'écoute ?
- Des questions au nom de la clarté
- L'importance de la confirmation

La personnalité de la communication : Respect, empathie et sensibilité

Langage corporel et signaux non verbaux

Faire face au silence

La communication interculturelle

---

L'importance de la culture dans la communication

Erreurs courantes dans la communication interculturelle

L'importance de la sensibilisation culturelle

À propos de vos hypothèses

Composantes verbales et non verbales

Émotions et communication

---

Vie personnelle et professionnelle

Les défis à relever

Exprimer sa colère : être constructif, pas destructeur

Réagir à la colère : L'art de la diffusion

La défensive chez soi et chez les autres

Désamorcer une situation émotionnelle avec sang-froid

Assumer la responsabilité de ses émotions

La communication assertive

---

Ce qu'est et n'est pas la communication assertive

Identifier vos propres obstacles à une communication efficace

Les mécanismes de la communication assertive

Surveiller la réaction des autres

Communication sans violence ni agressivité

Non : le mot magique avec un bagage

Table ronde sur la communication : Maîtriser le message

---