

S'affirmer dans les relations professionnelles

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Développer une communication interpersonnelle efficace afin d'établir des relations professionnelles constructives et assertives en toute circonstance.

Programme

Cerner les principes d'une communication efficace

Identifier et expliquer les composantes de la communication verbale et non verbale afin d'améliorer l'efficacité de ses échanges professionnels.

Connaître les règles de base de la communication

Mieux se connaître pour mieux communiquer

Cerner l'impact de la communication :

Communication non verbale : posture, gestuelle

Communication verbale : impact des mots

Analyser les comportements relationnels

Analyser les comportements relationnels afin d'évaluer leur impact sur la qualité des relations professionnelles

Comportement inhibé (fuite, soumission)

Comportement agressif

Comportement manipulateur

Comportement affirmé (assertivité)

Réaliser son diagnostic relationnel : points forts et axes d'amélioration

Développer la confiance en soi et l'assertivité en contexte professionnel

Mettre en œuvre une communication assertive pour formuler une demande, un refus ou une négociation de manière constructive.

Comprendre le principe des droits fondamentaux en communication

Savoir demander, savoir refuser, savoir négocier

Renforcer l'affirmation de soi

Gérer les situations relationnelles délicates

Adapter sa communication dans des situations relationnelles sensibles en gérant ses émotions et en utilisant des techniques de confrontation constructive

Maîtriser ses émotions

S'appuyer sur les principes de la confrontation constructive

Contre la manipulation

Faire ou recevoir une critique : postures adaptées

Donner des signes de reconnaissance pour relancer une communication positive

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne souhaitant renforcer son assurance et l'affirmation de soi

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

800 € par stagiaire

Adresse

Site de Lorient

21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les points forts de la formation

- Connaissance de ses points forts et de ses axes d'amélioration
- Apprentissage des techniques de demande, de refus et de négociation.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun prérequis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de : 1. Identifier et expliquer les composantes de la communication verbale et non verbale afin d'améliorer l'efficacité de ses échanges professionnels. 2. Analyser les comportements relationnels afin d'évaluer leur impact sur la qualité des relations professionnelles 3. Mettre en œuvre une communication assertive pour formuler une demande, un refus ou une négociation de manière constructive. 4. Adapter sa communication dans des situations relationnelles sensibles en gérant ses émotions et en utilisant des techniques de confrontation constructive.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Nombreuses mises en situation. Feed-back après chaque mise en situation pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes de progrès. Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques et mises en situation

Les sessions



Lorient

- 30 novembre & 01 décembre 2026

Date et mise à jour des informations : 18/05/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



GWENOLA LE SOUDER

gwenola.lesouder@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

