

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

750 € par stagiaire

Adresse

Quimper - CFTMI/CEL
145 Avenue de Keradenec,
CS 76029,

29330 Quimper

<https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>

Les points forts de la formation

- Avis d'un participant lors de l'évaluation finale : "Une formation très enrichissante avec une totale remise en cause de nos habitudes de communication et de nombreux outils à utiliser au quotidien".

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

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

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

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

Les sessions



Quimper

- 23-24 novembre 2026 - à QUIMPER

Contacts



NATHALIE LE BRUN / Pierre-Yves LE GALL

formation.quimper@finistere.cci.fr

CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729

145 Avenue de Keradennec, CS 76029, - 29330 Quimper

Tél. : 02 98 98 29 78 - formation.quimper@finistere.cci.fr - <https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>



**CCI FORMATION
BRETAGNE**