



Améliorer sa communication interpersonnelle

Durée de la formation :
2 jours (14h)

- ✓ **Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- ✓ **Pré-requis**
Aucun prérequis technique. Une expérience professionnelle facilitera les échanges entre participants.
- ✓ **Public visé**
Toute personne souhaitant améliorer sa communication dans un contexte professionnel : collaborateurs, managers, chefs d'équipe, assistants, fonctions commerciales, fonctions support ... Aucun secteur d'activité spécifique.
- ✓ **Objectifs et compétences visées**
Comprendre les mécanismes de la communication interpersonnelle. Identifier les freins et les biais qui perturbent les échanges. Adapter leur communication à leurs interlocuteurs. Développer une écoute active et une posture empathique. • Utiliser efficacement le questionnement et la reformulation. Exprimer leurs idées avec clarté, assurance et assertivité. Gérer leurs émotions lors des situations de communication délicates. Élaborer un plan d'amélioration individuel pour transférer les acquis dans leur pratique professionnelle.
- ✓ **Organisation**
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signé par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- ✓ **Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- ✓ **Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.
- ✓ **Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Bien démarrer, mieux se connaître pour mieux communiquer

Objectifs

Identifier son style de communication.
Prendre conscience de ses habitudes relationnelles.

Activités

Ice-breaker interactif
Questionnaire d'autodiagnostic
Débriefing collectif

Module 2 : Les mécanismes de la communication

Objectifs

Comprendre comment circule l'information.
Identifier les causes des incompréhensions.

Contenus

Le schéma de communication
Les filtres de perception
Les biais cognitifs
Les interprétations
Les parasites de communication

Exercices

Jeu du téléphone revisité
Analyse de situations réelles
Décryptage de vidéos

Module 3 : Les trois dimensions de la communication

Objectifs

Utiliser efficacement le verbal, le non verbal et le para-verbal.

Contenus

Le langage verbal
La voix
La posture
Le regard
Les gestes

Exercices

Lecture expressive
Travail sur la posture
Exercices de communication silencieuse

Module 4 : Développer une écoute réellement active

Objectifs

Écouter pour comprendre.
Identifier les besoins de son interlocuteur.

Contenus

Les niveaux d'écoute
Les freins à l'écoute
L'empathie
Les non-dits

Exercices

Écoute en binôme
Reformulation
Observation croisée
Feedback structuré

Module 5 : Questionner pour mieux communiquer

Objectifs

Poser les bonnes questions.

Faire émerger les informations utiles.

Contenus

Questions ouvertes

Questions fermées

Questions de clarification

Questionnement puissant

Exercices

Atelier d'entretien

Jeux de rôles

Module 6 : S'affirmer avec respect

Objectifs

Développer une communication assertive.

Contenus

Les comportements passif, agressif, manipulateur et assertif

Dire non

Exprimer un désaccord

Formuler une demande

Exercices

Jeux de rôle

Entraînement sur des situations professionnelles

Débriefing collectif

Module 7 : Les émotions au service de la communication

Objectifs

Comprendre l'impact des émotions.

Adapter sa communication en situation sensible.

Contenus

Les émotions

Les réactions automatiques

Les techniques de régulation

Exercices

Analyse de situations conflictuelles

Cas pratiques

Travail sur la respiration et la posture

Module 8 : Gagner en impact dans ses échanges

Objectifs

Structurer un message convaincant.

Développer son aisance relationnelle.

Contenus

Les facteurs de conviction

Le storytelling professionnel

Adapter son discours selon son interlocuteur

Exercices

Chaque participant réalise une courte présentation professionnelle filmée (facultative), suivie :

D'une auto-analyse

D'un retour collectif bienveillant

De conseils personnalisés.

Atelier de clôture

Chaque participant élabore son **plan d'action individuel** autour de trois engagements :

Une compétence à renforcer

Une nouvelle pratique à mettre en œuvre immédiatement

Un objectif mesurable à atteindre dans les trois mois

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 08-2026)
