

Intitulé

Fluidifier ses relations
professionnelles grâce à une
communication constructive

Référence

FOR 518-P

Public ciblé

Tous professionnels en contact
avec du public

Intervenant

Carine Goyet
Boosteuse de Talents
Formatrice en Management,
Communication et Recrutement

Prérequis

Aucun

Lieu

- À Mende en inter
- Sur l'établissement en intra

Durée

- 1 Journée
- 7 heures de formation

Prix Inter / par personne *

360€ / jour / personne

Prix Intra / hors frais annexes

Nous consulter

Délai d'accès

8 semaines

Modalités d'accès

Nous consulter

Mis à jour le 18/05/2026

*Net de TVA par décision d'exonération de la
DIRECTE OCCITANIE du 03 Juin 2019

F004B

ATL FORMATION
1, Avenue du père Coudrin
48000 MENDE
atl.formation@atl48.org
04.66.49.05.16
www.tutelle-lozere.com

Nos formations sont accessibles à tous !

Formation

Fluidifier ses relations professionnelles grâce à une communication constructive

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier leur profil de communication à partir du modèle DISC de William Marston et reconnaître ceux de leurs interlocuteurs ;
- Adapter leur communication pour améliorer la qualité des échanges et prévenir les incompréhensions ;
- Mettre en œuvre les principes de l'écoute active, de Carl Rogers et ses 9 piliers afin de renforcer la qualité relationnelle ;
- Exprimer leurs besoins et leurs idées de manière assertive, dans le respect d'eux-mêmes et des autres ;
- Utiliser les bases de la Communication Non Violente (CNV) pour gérer les tensions et prévenir ou résoudre les conflits.

Compétences à acquérir

- **Autodiagnostic et connaissance de soi** : repérer ses atouts et points de vigilance en communication.
- **Adaptation relationnelle** : ajuster son mode de communication selon les profils DISC.
- **Écoute active** : pratiquer les 9 piliers de l'écoute (selon Carl Rogers).
- **Communication assertive** : exprimer un message clair, respectueux et efficace.
- **Gestion des conflits** : mobiliser la CNV pour désamorcer ou transformer les tensions relationnelles.

Contenu

Séquence 1 - Mieux se connaître pour mieux communiquer (DISC) 1ère 1/2 journée

- Comprendre le modèle DISC et ses 4 couleurs comportementales ;
- Identifier son propre profil et ses préférences de communication. responsabilité et d'épanouissement dans sa pratique ;
- Repérer les profils des interlocuteurs et adapter son discours ;
- Atelier pratique : mises en situation d'adaptation de communication.

Séquence 2 - Développer l'art de l'écoute active (Carl Rogers, 9 piliers) 1ère 1/2 journée

- Les fondements de l'écoute active et son rôle dans la relation professionnelle ;
- Les 9 piliers de l'écoute (reformulation, accueil congruence, absence de jugement, etc.) ;
- Exercices de mise en pratique : binômes, jeux de rôle, feedbacks croisés.

Séquence 3 - Communiquer avec assertivité et gérer les conflits (à l'aide de la CNV, Communication Non Violente de Marshall Rosenberg) 2ème ½ journée

- L'assertivité : définition, enjeux et bonnes pratiques ;
- Les 4 étapes de la Communication Non Violente (observation, sentiment, besoin, demande).
- Identifier les comportements non assertifs (passivité, agressivité, manipulation) et apprendre à les transformer.
- Outils et exercices pratiques pour gérer les tensions et transformer les conflits en opportunités de dialogue.

Intitulé

Fluidifier ses relations
professionnelles grâce à une
communication constructive

Référence

FOR 518-P

Public ciblé

Tous professionnels en contact
avec du public

Intervenant

Carine Goyet
Boosteuse de Talents
Formatrice en Management,
Communication et Recrutement

Prérequis

Aucun

Lieu

- À Mende en inter
- Sur l'établissement en intra

Durée

- 1 Journée
- 7 heures de formation

Prix Inter / par personne *

360€ / jour / personne

Prix Intra / hors frais annexes

Nous consulter

Délai d'accès

8 semaines

Modalités d'accès

Nous consulter

Mis à jour le 1/05/2026

*Net de TVA par décision d'exonération de la
DIRECTION OCCITANIE du 03 Juin 2019

F004B

Formation

Fluidifier ses relations professionnelles grâce à une communication constructive

Approche pédagogique

- **Approche centrée sur la personne** (Carl Rogers) : la posture du formateur favorise un climat bienveillant, à l'écoute, l'authenticité et l'accueil inconditionnel, permettant à chacun d'expérimenter en toute sécurité.
- **Ludo-pédagogie** : la formation intègre des jeux de rôle, mises en situation, quizz, cartes DISC et activités ludiques favorisant l'engagement, la mémorisation et l'expérimentation comme "Les 9 piliers de l'Ecoute active", la "marelle de la CNV" (Communication Non Violente).
- **Échange et interactivité** : la formation s'appuie sur les expériences des participants, les discussions en sous-groupes, les débriefings collectifs et les co-apprentissages.
- **Allers-retours théorie/pratique** : apports théoriques courts et illustrés, immédiatement mis en pratique à travers des exercices concrets et applicables dans le quotidien professionnel.

Attendus / retombées concrètes :

Les participants repartiront avec une meilleure connaissance d'eux-mêmes et des autres, des outils concrets pour fluidifier leurs relations professionnelles et une mise en pratique immédiatement transférable dans leur quotidien.

Évaluation des résultats

ATL Formation met en œuvre un dispositif d'évaluation permettant de mesurer la progression des acquis des participants, et d'adapter l'intervention. Pour ce faire, les outils et méthodes à disposition sont :

- Une auto-évaluation initiale de connaissance/compétences : qui permet à chacun de se situer dans sa pratique professionnelle et de cibler ses objectifs et ses besoins en formation.
- Une évaluation par objectif : à la fin de chaque objectif pour mesurer l'acquisition des compétences.