

## 2 - DIRECTION, GESTION, ADMINISTRATION

### REFERENCE AS FORMATION

E - Communication & Marketing 2E-009

### OBJECTIF

#### PUBLIC VISE

- Attaché(e) de presse

#### PRE-REQUIS

Aucun

#### DURÉE en HEURES :

14h

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel animée en français
- 4 à 6 stagiaires par formateur
- Contrôle continu et certificat de stage

#### FORMACODE :

15054 (Développement personnel et professionnel)

#### CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

#### NIVEAU : 0

### Mieux comprendre son comportement et celui des autres

- Connaître son style de communication
- Optimiser son style de communication
- Créer un contexte favorable à sa performance
- Explorer son fonctionnement mental et émotionnel
- Être capable de débattre en adoptant les bonnes positions en termes de discours et d'attitude, en fonction de l'interlocuteur
- Communiquer avec efficacité, flexibilité

### Savoir être congruent

- Développer la congruence (en accord avec soi-même)
- L'analyse transactionnelle, outil d'harmonisation des relations
- Les différents filtres

### Disposer des outils pour s'affirmer face à des situations à enjeux

- Traiter les désaccords
- L'art du compromis ou aboutir à des solutions applicables,
- Les pièges de la communication : les doubles sens, les mots ou expressions floues, les jargons professionnels
- Faire face à la critique et à la menace
- Décoder les jeux d'influence et savoir réagir face à des comportements manipulateurs et agressifs

### L'affirmation de soi dans la vie professionnelle

- Définir les situations à enjeux et le comportement à adopter
- Savoir dire non et comment dire non
- Être force de conviction et de persuasion
- Prendre conscience de la part du non-verbal

### Transformer les relations de conflits en relations de coopération

- Connaître les méthodes de négociation gagnant-gagnant
- Sortir d'un noeud relationnel, transformer les relations de conflits en relation de coopération

## DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE