

# Communiquer avec Impact et Assertivité

Communiquer avec Impact et Assertivité est une formation pratique de 2 jours permettant de développer une communication claire, efficace et adaptée à différents interlocuteurs. Les participants apprendront à identifier les styles de communication, adopter une posture assertive, gérer les situations de tension et renforcer l'impact de leurs échanges dans un environnement professionnel.

Cours Pratique de 2 jours

Prix 2026/27 1 590€ HT

PARTICIPANTS	Managers, collaborateurs, fonctions support, chefs de projet, équipes transverses et toute personne amenée à interagir dans un environnement professionnel.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeformation.com zinebzahidi@formeformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

---

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre les bases de la communication interpersonnelle
- Identifier les principaux styles de communication
- Adapter sa communication aux interlocuteurs
- Développer une posture assertive
- Gérer les situations de tension
- Améliorer l'impact de sa communication

## LE PROGRAMME

---

### **1. Les bases de la communication**

- Les principes essentiels de la communication
- Les filtres de perception
- Les causes de malentendus
- Les enjeux en environnement professionnel

#### **Mise en situation**

- Analyse de situations de mauvaise communication
- Identification des causes de blocage

### **2. Styles de communication et comportements**

- Les styles : passif, agressif, manipulateur, assertif
- Le modèle DISC • Le test de Gordon et les relations difficiles
- L'adaptation selon les profils
- Les comportements sous stress

#### **Mise en situation**

- Identifier les styles de communication dans des situations réelles
- Adapter son discours selon l'interlocuteur

### **3. Assertivité et communication claire**

- Les bases de l'assertivité
- S'affirmer avec respect
- Exprimer ses besoins et ses limites
- Structurer un message clair
- La méthode OSBD
- La communication factuelle
- Donner un message impactant

#### **Mise en situation**

- Formuler un message assertif dans une situation difficile
- Utiliser OSBD dans un échange professionnel

#### **4. Gérer les tensions et les désaccords**

- Les situations de conflit ou de blocage
- Les comportements difficiles
- Les réactions émotionnelles
- La régulation des échanges
- Les techniques de désescalade

##### **Mise en situation**

- Gérer un désaccord en face à face
- Réagir à un comportement difficile

#### **5. Écoute et relation professionnelle**

- L'écoute active
- La reformulation
- La compréhension des besoins
- La coopération
- La relation de confiance

##### **Mise en situation**

- Exercice d'écoute en binôme
- Reformulation d'un message complexe

#### **6. Mieux communiquer dans les situations professionnelles**

- Mieux communiquer en réunion
- Les échanges hiérarchiques et interservices
- Adapter son message à son interlocuteur
- Améliorer son impact à l'oral

##### **Mise en situation**

- Simulation de réunion avec enjeux multiples
- Adaptation du discours selon les interlocuteurs et les objectifs