

## POUR QUI ?

Toute personne ayant à convaincre dans des situations positives ou négatives, souhaitant paraître moins agressive ou désireuse d'adapter son message à des personnes de niveau, de culture ou d'opinions différentes des siennes.

## PRÉREQUIS

Aucun

## EFFECTIF

De 5 à 15 personnes

Le CROS Île-de-France se réserve le droit d'annuler la session si le nombre de participants est insuffisant



Gratuit ligues et comités franciliens

Prix 200 €\* TTC – 120 €\*\* TTC



9h00 – 17h



Mardi 15 octobre En Présentiel



**1, rue des Carrières 94250 Gentilly**

\* Ce prix s'adresse uniquement aux salariés (en dehors du mouvement sportif) ne bénéficiant pas de prise en charge

## OBJECTIFS

En fonction des besoins évoqués par le groupe dans la définition des attentes ils peuvent être :

- Se connaître en situation de communication pour faire passer ses messages.
- Favoriser la communication en adaptant son langage à celui de l'autre
- Réduire les agressions et paraître soi-même moins agressif.

## INTERVENANT

### Bernard Bruche

Intervenant spécialisé dans la formation. Plus de 10 000 personnes formées en 40 ans dans les domaines de la communication et du management. Vice-président du CROS Île-de-France professionnalisation & formation.

## PROGRAMME

9h00-12h30 / 13h30-17h00 (une pause de 15 minutes le matin et l'après-midi)

### 1 – Comprendre nos différences

- Comment nous mémorisons et nous raisonnons !
- Les modes de fonctionnement et la répartition des modes chez chacun d'entre nous.
- Les effets du stress sur les situations tendues.

### 2 – Comment les autres nous jugent

- Différences existantes entre l'image que l'on donne et ce que l'on est réellement.
- Pourquoi peut-on être jugé agressif, mauvais communicant, intolérant...

### 3 – Des astuces pour convaincre

- Ne pas agresser ou heurter inconsciemment.
- Créer un climat positif, reconnaître l'autre.
- Avoir un non verbal adapté...

### 4 - Utiliser les astuces dans ses activités

En priorité, sont traités les cas évoqués par les participants. A titre d'exemples :

- Entretien de mise au point, de reproche.
- Consignes à transmettre.
- Clients, usagers, contacts difficiles, délicats ou agressifs.
- Collaborateurs ou supérieurs refusant d'écouter...

## METHODES PÉDAGOGIQUES ET EVALUATION

- Un questionnaire préalable d'analyse des attentes est envoyé à chaque participant avant la formation.

- Au début de la formation le groupe définit avec l'animateur les attentes. Les thèmes en rapport avec les attentes sont prioritaires. Les autres thèmes sont survolés.
- Les explications sont données selon les souhaits des groupes sur des situations vécues, jugées souvent difficiles par les participants.
- Les cas traités sont adaptés aux situations individuelles, et des conseils personnalisés sont donnés.
- Une documentation est fournie en fin de stage qui reprend, notamment, les sujets qui ne pourraient être traités par manque de temps.

Pour toute information : HELOU Zeina – [formations@crosif.fr](mailto:formations@crosif.fr)

[Accès au CROS Île-de-France](#)

*Clôture des inscriptions 7 jours avant le début de la formation.*

**Je m'inscris**