FICHE DE FORMATION

Formation — Communication

Communiquer avec justesse et authenticité

ilyCoach

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Intitulé de la formation	Communication — Communiquer avec justesse et authenticité
Durée totale	½ journée à plusieurs jours, séquencé dans le temps — défini selon le parcours retenu
Format	Présentiel (dans vos locaux) ou distanciel — formation animée par un formateur praticien
Public visé	Tous collaborateurs, managers, équipes en tension ou en recomposition
Prérequis	Aucun prérequis, la formation part du vécu des participants
Modalités d'accès	Sur inscription, après entretien de cadrage et validation du devis
Délai d'accès	Démarrage sous 2 à 4 semaines après validation du devis
Tarif	À partir de 1 250 € HT — tarif ajusté selon le format, le nombre de sessions et la taille du groupe. Prix hors frais de déplacement.
Accessibilité handicap	Pour tout besoin spécifique d'accessibilité, contactez-nous : hello@ilycoach.fr

OBJECTIF GÉNÉRAL

Donner les clés de l'écoute, de l'expression et de la relation pour communiquer avec justesse et authenticité au quotidien.

COMPÉTENCES VISÉES

- Distinguer un fait d'une opinion et d'un sentiment, et repérer ses filtres de perception
- Situer sa position de vie, accueillir et nommer une émotion, créer l'alliance
- Pratiquer une écoute active et choisir son type de questionnement
- Formuler une demande avec la méthode OSBD et une critique constructive avec la méthode DESC
- Repérer un jeu psychologique et en sortir, exprimer un désaccord en préservant la relation
- Ouvrir et animer une régulation d'équipe orientée solutions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Approche	Pédagogie active et expérientielle : apports structurants, échanges et mises en situation, séquencés dans le temps avec travail d'intersession pour ancrer. Jusqu'à 15 participants par session.
Méthodes	• Apports structurants : analyse transactionnelle, CNV, école de Palo Alto, W. Schutz, S. Karpman

	• Jeux de rôle, exercices en binôme et situations réelles des participants • Autodiagnostics : positions de vie, colonne de gauche, niveaux d'ouverture, rapport au conflit
Évaluation	• Quiz de positionnement • Exercices et mises en situation évalués en séance • Évaluation de la satisfaction à chaud après chaque session • Bilan à froid (3 à 6 mois)

CONTENU DU PARCOURS

01 · Les bases — Comprendre ce qui se joue

Postulats & philosophie

- On ne peut pas ne pas communiquer
- Distinguer contenu et relation, verbal, para-verbal et non verbal

Le cadre de référence

- Filtres, sélection, distorsion, généralisation
- Distinguer faits, opinions et sentiments

Les besoins en relation

- Besoins fondamentaux et signes de reconnaissance
- Structurer le temps relationnel

02 · Agir en conscience — Se préparer

Positions de vie & émotions

- Situer ses positions de vie
- Comprendre et réguler ses émotions, repérer ses parasites

La colonne de gauche

- Prendre conscience de ce que l'on pense sans le dire
- Reformuler autrement

L'alliance

- Créer un espace de confiance, condition d'une communication authentique

03 · Écouter — Recevoir

L'écoute active

- Place du silence, tri sur soi et tri sur l'autre

Le questionnement

- Questions ouvertes et fermées pour explorer et valider

Les niveaux d'ouverture

- Identifier et ajuster son niveau d'ouverture (W. Schutz)

04 · S'exprimer — Se faire entendre

Parler vrai

- Choisir ses mots comme des fenêtres plutôt que des murs

Les méthodes OSBD & DESC

- Communication non violente et critique constructive
- Savoir laquelle mobiliser selon le contexte

La circulation de l'information

- Choisir le bon canal et sécuriser la transmission

05 · Gérer les conflits — Désamorcer

Les jeux psychologiques

- Triangle de Karpman : Victime, Persécuteur, Sauveur
- Comprendre les bénéfices cachés

Sortir des jeux

- Méta-communiquer, basculer vers des positions constructives

Conflit ou confrontation

- Poser un désaccord sans abîmer la relation

06 · Réguler — Entretenir

L'inclusion

- Ouvrir un temps collectif par la présence : tête, corps, cœur

La régulation d'équipe

- Nommer ce qui fonctionne et ce qui freine, dialogue orienté solutions

La régulation 2 à 2

- Formuler et recevoir des demandes en binôme

FINANCEMENT

ilyCoach est certifié Qualiopi, ce qui vous permet de mobiliser votre OPCO et vos budgets Formation pour financer tout ou partie du dispositif.

Pour un devis personnalisé ou toute question sur le financement, contactez-nous : hello@ilycoach.fr