Communiquer selon les profils

Développer son aisance relationnelle avec l'AT et la PNL

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | COMM-8953111 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 650 € ht

Formations Soft Skills › Communication et relations interpersonnelles › Communiquer selon les profils

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Cerner comment ses perceptions influencent les comportements
Adapter son comportement à la situation et à son interlocuteur
Éviter les pièges qui conduisent aux malentendus

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Vouloir développer ses qualités relationnelles grâce à des modèles éprouvés

Public concerné

Toute personne désireuse de décrypter le mécanisme des relations et d'améliorer sa communication en contexte professionnel

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Comprendre les relations interpersonnelles grâce à l'AT pour un impact efficace

Reconnaître les états du moi : parent / adulte / enfant

- Les repérer chez soi et chez les autres
- Utiliser les états du moi adaptés aux situations
- Détecter les messages et savoir à quel niveau répondre

Prendre en compte les émotions et gérer avec fluidité les remarques professionnelles

- Connaître et comprendre ses émotions en situation professionnelle
- Gérer les critiques et les félicitations dans un cadre professionnel

Trouver des modèles de résolution de problème

- Identifier les modes de communication existants : les différentes transactions
- Détecter la transaction la plus adaptée à la situation professionnelle
- Recadrer de façon constructive
- Donner des signes de reconnaissance positifs

Autodiagnostic : test de l'égogramme

Élaborer une stratégie relationnelle productive pour plus de performance

Déjouer les mécanismes de manipulation

- Identifier les jeux émotionnels
- Sortir du triangle " persécuteur, victime et sauveur "

S'affirmer dans une position gagnant-gagnant face à son interlocuteur

- Adopter un angle de vue meilleur pour soi et pour son interlocuteur
- Se positionner au sein d'une équipe
- Favoriser un climat propice à l'efficacité
- Asseoir les bases de sa confiance personnelle

Jeu pédagogique : les positions de vie

Se fixer un objectif précis pour accroître son efficacité professionnelle

- Être proactif pour gagner en efficacité : la stratégie d'objectifs
- La définition d'un objectif en sept points
- Identifier et ancrer ses ressources pour l'atteindre

Développer des comportements d'assertivité par la PNL

Se synchroniser avec son interlocuteur

- Identifier les canaux sensoriels de soi et d'autrui
- Utiliser la technique de la synchronisation verbale et non verbale
- Pratiquer l'écoute active

S'adapter à ses interlocuteurs : la clé d'une communication réussie en contexte professionnel

- Adapter ses registres de communication à son interlocuteur
- Poser les bonnes questions pour obtenir les informations essentielles et sous-jacentes
- Réorienter la conversation pour atteindre son objectif

Jeu pédagogique : définition d'un objectif par la méthode SMART
Plan d'action personnel : formalisation des actions à mettre en œuvre pour gagner en efficacité grâce à l'AT et à la PNL

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :

Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant

À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs

À froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.