

## — SOFT SKILLS &amp; COMMUNICATION

# Communication Objective

Décoder les mécanismes inconscients, apprendre à dire non, gérer les conflits — le management comportemental comme levier de cohésion.

DURÉE  
**1 jour**

FORMAT  
**Groupe de 8 max.**

PARTICIPANTS  
**Jusqu'à 8 pers.**

FINANCEMENT  
**Éligible OPCO**

## Objectifs pédagogiques

**CONNAÎTRE** Identifier les mécanismes inconscients qui influencent la communication au quotidien.

**COMPRENDRE** Expliquer la différence entre réaction automatique et réponse choisie.

**APPLIQUER** Utiliser des techniques pour dire non sans agressivité ni culpabilité.

**ANALYSER** Diagnostiquer les postures relationnelles contreproductives (pompiers, clivants, fuyants).

**ÉVALUER** Choisir la posture la plus juste face à une situation conflictuelle.

**CRÉER** Élaborer son plan de transformation de sa posture relationnelle.

## Itinéraire pédagogique

### 01 Décoder les mécanismes inconscients

Matin · 3h30

- Identifier les schémas comportementaux inconscients et leurs déclencheurs
- Reconnaître les biais cognitifs qui altèrent sa perception
- Comprendre l'impact de ses émotions non exprimées sur ses relations

### 02 Affirmer sa posture et gérer les conflits

Après-midi · 3h30

- Apprendre à dire non sans agressivité ni culpabilité
- Diagnostiquer sa posture relationnelle dominante (pompiers, clivants, fuyants)
- Élaborer son plan de transformation personnalisé

## Public & modalités d'accès

### Public concerné

- Managers et dirigeants
- Toute personne souhaitant améliorer sa communication
- Groupe de 8 personnes maximum

### Prérequis & accès

Aucun prérequis nécessaire.

Nous contacter au 06 37 68 27 05 ou par mail à [arnaud.manence@outlook.fr](mailto:arnaud.manence@outlook.fr) — mise en place sous un délai de 2 mois, ou sur demande.

## Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel, salle équipée en tables en U, paper board, vidéoprojecteur
- Documents pédagogiques (apports théoriques, outils, exercices) remis à chaque bénéficiaire
- Pédagogie active : mises en situation, cas réels apportés par les participants, scénettes d'improvisation et débriefing collectif

## Moyens d'encadrement



### Arnaud Martinet

Gérant de l'organisme de formation Manence — 25 ans de management commercial et d'animation de réseau

- Certificat Master Coach International
- Certification Institut Français de la Sophrologie
- Certification Formateur professionnel

## Modalités d'évaluation et de suivi

- Test de positionnement en début de formation
- Feuilles de présence signées par demi-journée (bénéficiaire et formateur)
- Questionnaire de satisfaction et test de validation des acquis en fin de formation
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation
- Bilan à froid à 2-3 mois pour mesurer l'impact réel sur le terrain

## Organisation & tarifs

**1 790 € HT**

par jour, forfait jusqu'à 8 pers.  
(+90 €/pers au-delà)

**1 790 € HT**

forfait intra-entreprise, la journée

**Nous contacter**

tarif inter-entreprise

**Accessibilité handicap** — Manence peut proposer des aménagements techniques, organisationnels et pédagogiques pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Actions de formation. Manence — SIRET 88148963700010 — Déclaration d'activité n°75170315717 auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine.