

# ECOUTE ACTIVE et formulation positive

par Jean-Pierre AUGAT

A cause d'une écoute faible, d'une attitude inadaptée, ou d'une manière de communiquer négative et critique, beaucoup d'échanges perdent de leur richesse, des conflits inutiles apparaissent ou durent, des réunions ou négociations s'éternisent ou restent stériles.

Quel gâchis pour soi, pour son interlocuteur, pour l'équipe et l'entreprise... Cette formation devrait être obligatoire pour tout le monde ! C'est pour cela qu'elle est un des piliers des formations du CJD.

Pédagogie extrêmement concrète, basée sur de nombreuses mises en situation et jeux de rôles, et des outils et techniques simples que l'on oublie simplement d'appliquer !

## FORMATEUR/TRICE

---

Jean-Pierre AUGAT est animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'Ecoute Active et de la Process Com au CJD depuis 15 ans.

Il a formé plus de 800 JD et leurs collaborateurs avec toujours le même objectif et le même plaisir : donner l'envie à chacun de mieux se parler pour vivre mieux avec moins de conflits et de stress inutiles.

## OBJECTIFS, BENEFICES

---

- Développer la qualité de son écoute pour faire de chaque relation une source d'échanges plus riches, mieux se comprendre et éviter les conflits inutiles
- Adopter la bonne posture et attitude pour mieux gérer chaque situation délicate et être plus pertinent
- Acquérir les techniques de base d'une communication plus ouverte et positive, pour coopérer plus efficacement, négocier, échanger, faire le point, donner du sens à ses paroles...

## CONTENU, PROGRAMME

---

- Mieux comprendre ce qui favorise ou au contraire freine l'écoute vis-à-vis de son interlocuteur
- Découvrir les principes de l'écoute active, et travailler sa posture d'écoute
- Maîtriser les techniques du questionnement
- Mettre en pratique ses techniques d'écoute et de formulation dans chaque situation opérationnelle

### 1<sup>ère</sup> demi-journée

Le processus de la communication, ce qui favorise ou bloque la communication, l'échange et l'écoute, la communication non violente

### 2<sup>ème</sup> demi-journée

L'écoute active (posture, relation de bienveillance, empathie), les positions de vie et les attitudes Porter, le DESC®

### 3<sup>ème</sup> demi-journée

La qualité d'un questionnement ouvert et le feed-back ; entraînement à la formulation positive (rien ne sert d'écouter correctement si je reformule tout de manière négative ou critique !)

### 4<sup>ème</sup> demi-journée

Mise en application dans le recadrage positif, la gestion des conflits et la négociation

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

---



1 & 2 Mars 2018



2 jours soit 14h00 de formation



530.00 € HT / 636.00 € TTC