



COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

à l'aide du modèle Homo Emoticus (niveau 1)

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Savoir mieux comprendre et maîtriser l'impact émotionnel de la communication interpersonnelle chez soi et chez ses partenaires ;
- Savoir mieux réguler les registres frictionnels de la communication : l'agressivité, le cynisme, la franchise et la timidité ;
- Savoir prévenir, anticiper et désactiver le jeu de la surenchère dans la communication interpersonnelle et empêcher l'escalade vers la violence ;
- Savoir communiquer avec les autres en s'efforçant de maximiser les émotions positives et de minimiser les émotions négatives chez ses interlocuteurs avec le modèle Homo Emoticus

PUBLIC VISÉ

Toute personne désireuse d'améliorer ses capacités de communication interpersonnelle.

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

LA DURÉE DE FORMATION

Durée de la formation : **8 heures.**

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue **en présentiel.**

La formation est constituée :

- d'une **partie théorique** (en début de formation, des supports pédagogiques seront mis à la disposition de chaque stagiaire sous format PDF).
- d'une **partie pratique** (questionnaire d'auto évaluation, analyse de vidéos, partages d'expériences entre pairs, exercices théâtraux, jeux de rôles).

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule sur **1 journée**.

MATINÉE

9h **Les émotions comme moyen de communication (1h45)**

Objectif pédagogique : Mieux comprendre et maîtriser l'impact émotionnel de la communication interpersonnelle chez soi et chez ses partenaires

Contenu théorique (45 mn)

Les émotions de la supériorité (orgueil, vanité, mépris, colère, joie, pitié, indignation, dégoût)
Les émotions de l'infériorité (tristesse, peur, envie, jalousie, honte, culpabilité, gratitude, admiration)
Les effets de ressort émotionnels
Les causes émotionnelles de l'agressivité, la timidité, le cynisme et la franchise

Contenu pratique (1h)

Questionnaire d'auto-diagnostic sur sa communication interpersonnelle
Échange d'expériences entre pairs
Élaboration d'un plan d'action personnel

10h45 Pause (15 mn)

11h **Les émotions dans la communication (1h45)**

Objectif pédagogique : Mieux adapter sa communication verbale et non verbale en vue d'éviter de susciter des émotions négatives et de provoquer des émotions positives

Contenu théorique (45 mn)

La communication non verbale : le regard, le sourire, le rire, l'écoute, les gestes, le toucher
Les prises de supériorité et d'infériorité non verbales
La communication verbale : Les registres de paroles menaçantes, séduisantes, édifiantes et bienveillantes
Les prises de supériorité et d'infériorité verbales
Les jeux de la balançoire et de la surenchère

Contenu pratique (1h)

Analyse de vidéos. Échanges d'expérience entre pairs. Mises en situation

12h45 Pause-déjeuner (1h15)

APRÈS-MIDI

14h **Exercices pratiques (1h45)**

(Savoir regarder, écouter, être empathique)
Exercices de communication verbale (compliment, remerciement, excuse, encouragement)
Jeux de rôle / mises en situation

15h45 Pause (15 mn)

16h **Exercices pratiques (1h45)**

Jeux de rôle / mises en situation

17h45 **Test d'évaluation et bilan de la journée (15mn)**

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Thierry Paulmier, Docteur ès sciences politiques et formateur à l'intelligence émotionnelle depuis 8 ans.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une **feuille d'émargement** sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.
- Le **contrôle des acquis** s'effectue tout au long de la formation validant chaque étape par des mises en situation pratiques par des exercices pratiques et en fin de formation par **une mise en situation** - Cas pratique.

Une **évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur** en fin de formation et remise à chacun ainsi qu'un **certificat de réalisation** (attestation de présence et de réussite) après évaluation des compétences par le formateur.

Un **questionnaire de satisfaction** de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

CONDITIONS D'ACCÈS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour tout contrat conclu à distance ou hors établissement, l'inscription s'effectue au minimum 14 jours ouvrés (à partir de la date de signature du contrat) avant la formation, tout d'abord par une prise de contact (afin d'évaluer vos attentes) par mail : **paulmierthierry@gmail.com** ou par téléphone au **07 63 19 82 44**, afin de respecter un délai de rétractation légal avant de commencer la formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de prérequis et elle est validée à la suite d'un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.

TARIF

Le coût total de la formation s'élève à **960 € TTC** (dont TVA 20%).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter **Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44**.

CONTACT

Thierry Paulmier : paulmierthierry@gmail.com - 07 63 19 82 44.