

MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX COLLABORER

Mission collective : résoudre l'affaire

Une journée immersive inspirée d'un plateau télé, où chaque épreuve ludique devient un levier pour mieux comprendre et améliorer sa communication. Grâce à un test de personnalité préalable, des mises en situation interactives et des apports pratiques (biais cognitifs, assertivité, CNV), les participants repartent avec des outils concrets et un plan d'action personnalisé pour renforcer leur efficacité relationnelle au quotidien.

PUBLIC CONCERNÉ :

Salariés, managers, indépendants souhaitant améliorer leur communication.

PRÉREQUIS : Aucun – un test de personnalité SARCAL est envoyé avant la formation pour préparer la journée.

DURÉE : 7h (1 journée)

MODALITÉS : Présentiel (plateau de jeu télé reconstitué) ou distanciel interactif

PRIX :

- inter entreprise : 850 euros par personne
- intra entreprise : devis sur demande

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier leurs forces et fragilités en communication grâce au test préalable.
- Comprendre les différents modes de communication (oral, écrit, non verbal, visuel).
- Prendre conscience des biais qui perturbent les échanges.
- Ajuster leur langage et leur posture aux profils de leurs interlocuteurs.
- Développer une communication assertive et bienveillante pour plus d'efficacité.

PROGRAMME ET DÉROULÉ DÉTAILLÉ :

Avant la formation : Casting des candidats

Chaque participant passe le test de personnalité SARCAL (5 axes binaires inspirés du MBTI et du Big Five).

- Objectif : cerner son profil dominant, ses leviers de motivation et ses fragilités en communication..
- Restitution collective le jour J.

Épreuve 1 : Orientation des mots (Décor penché) – 1h

- Scénario : une équipe doit improviser une scène de réunion dans un décor « penché » : contraintes absurdes (mots interdits, postures imposées, gestes exagérés).
- Compétences travaillées : adaptabilité, créativité, expressivité corporelle.
- Apports pédagogiques :
 - 55 % de l'impact d'un message vient du non-verbal (Mehrabian).
 - Importance de la cohérence geste/voix/message.

Débrief : que reste-t-il du message quand les mots deviennent secondaires ?

Comment le langage corporel influence la perception au travail ?

Épreuve 2 : Mime & Dessine – 45 min

- Compétences travaillées : simplification du message, choix du bon canal, précision des consignes.
- Apports pédagogiques :
 - Les 4 modes de communication (oral, écrit, non verbal, visuel).
 - Forces et limites de chaque canal.

Débrief : quelles erreurs de transmission ont surgi ? Comment sécuriser un message professionnel (mail, réunion, brief client) ?

Épreuve 3 : Relais – 1h

- Scénario : une info circule en équipe via trois canaux successifs (oral → écrit → geste).
- Compétences travaillées : écoute active, mémorisation, vérification du feedback.
- Apports pédagogiques :
 - Sources d'erreurs dans la communication (contexte, timing, stress, canal).
 - Importance du feedback (« Ai-je bien compris ? »).

Débrief : dans l'entreprise, comment éviter la déformation d'un message stratégique ou d'une consigne ?

Épreuve 4 : Qui est-ce ? (version SARCAL) – 45 min

- Scénario : chaque participant incarne un profil SARCAL. Les autres doivent deviner son profil par questions fermées.
- Compétences travaillées : questionnement précis, prise en compte des différences de personnalité.
- Apports pédagogiques :
 - Présentation du modèle SARCAL.
 - Différences de perception liées aux profils (stratégique vs relationnel, prudent vs fonceur...).

Débrief : comment mieux comprendre et adapter sa communication à ses collègues/clients de profils différents ?

Après-midi (3h30)

Épreuve 5 : Minority Game – 45 min

- Scénario : l'équipe doit choisir la « bonne » réponse à une question → piège : la majorité peut avoir tort.
- Compétences travaillées : esprit critique, remise en question, courage relationnel.
- Apports pédagogiques :
 - Biais de conformisme et biais d'autorité.
 - Risques de suivre l'avis du groupe sans vérifier.

Débrief : comment éviter le « groupthink » dans une équipe et encourager la diversité d'opinions ?

Épreuve 6 : Speed Quiz – Les biais qui font mal – 45 min

- Scénario : quiz rapide où chaque équipe doit identifier le biais caché dans un scénario (ex. : « Ce client a l'air froid → il est sûrement antipathique » = biais de halo).
- Compétences travaillées : analyse critique, décryptage des jugements automatiques.
- Apports pédagogiques :
 - Les biais principaux : halo, confirmation, ancrage, attribution, négativité...
 - Comment ces filtres faussent les relations professionnelles.

Débrief : comment reconnaître et limiter ses biais dans le management, la relation client, la prise de décision ?

Épreuve 7 : On la refait bien ! (Communication assertive) – 1h30

- Scénario : rejouer une scène pro (recadrage, dire non, gérer un conflit).
 - Version 1 : communication agressive ou passive.
 - Version 2 : communication assertive ou CNV.
- Compétences travaillées : assertivité, gestion émotionnelle, écoute active.
- Apports pédagogiques :

- Les 7 modes de communication (violente, agressive, manipulatrice, passive-agressive, évitante, assertive, CNV).
- CNV en 4 étapes (Observation – Ressenti – Besoin – Demande).

Débrief : impact du ton et du choix des mots. Comment transformer une tension en dialogue constructif ?

Épreuve finale : Le Grand Quiz du plateau – 30 min

- Scénario : quiz final sur toutes les notions vues.
- Compétences travaillées : consolidation, mémorisation.
- Apports pédagogiques : rappel synthétique des concepts clés.
- Débrief & plan d'action :
 - Chaque participant définit 1 biais à surveiller, 1 outil à utiliser, 1 action à mettre en place dans 15 jours.
 - Tour de table des engagements.

MÉTHODES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Cette formation repose sur une pédagogie expérientielle et ludique, inspirée des mécaniques de l'émission Vendredi tout est permis, adaptée ici en « Jeudi tout est permis ». Les participants deviennent acteurs à travers une série d'épreuves interactives (mimes, relais, quiz, improvisations, jeux de rôle) permettant de vivre concrètement les enjeux de la communication. Chaque activité est suivie d'un débrief collectif pour analyser les comportements observés, faire le lien avec les situations professionnelles et dégager des pistes d'amélioration.

Des apports théoriques ciblés (modes de communication, biais de perception, communication assertive, CNV) viennent compléter les mises en situation pour consolider les acquis. La dynamique alterne ainsi jeu – réflexion – outils concrets, favorisant l'engagement, la mémorisation et le transfert en situation réelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- En continu :

- Évaluation continue : observation des comportements et des stratégies de communication lors des épreuves ludiques et mises en situation.
- Débriefings collectifs : analyse des pratiques et validation de la compréhension des concepts.
- En fin de journée : quiz et questionnaire d'évaluation à chaud apprenant et entreprise
- Post-formation : questionnaire d'évaluation à froid envoyé à 60 jours.

LIVRABLES :

- Résultats personnalisés du test SARCAL.
- Support mémo : modes de communication, biais, CNV.
- Plan d'action individuel.
- Attestation de formation.

ACCESSIBILITÉ :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Des adaptations peuvent être mises en place pour répondre à vos besoins spécifiques. Pour toute demande, veuillez contacter notre référente handicap : Floriane DEBORD – 06 29 38 73 85.