



Human Aspects

Bien-être & Performance

CATALOGUE DE FORMATION 2026

COMMUNICATION INTERNE
À L'ENTREPRISE (M4)

COACHING
SOLUTION
FORMATION
MANAGEMENT
COMMUNICATION

PERFORMANCE
CONSEIL
EXPERTISE
PRÉVENTION
PSYCHOLOGIE
SANTÉ
NEUROSCIENCE



Sommaire

COMMUNICATION INTERNE À L'ENTREPRISE (M4)

P3 - Maîtriser sa communication

P4 - Convaincre et négocier efficacement

P5 - Bien utiliser les NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication)

P6 - Pratiquer la médiation en entreprise



Maitriser sa communication

Objectifs de formation

- Connaître les enjeux de la communication
- Apprendre les entretiens de recadrage
- Apprendre des techniques de communication

Durée totale

1 journée (7h)

Possible d'adapter sur demande.

Lieu et période de réalisation

En Intra sur votre site

Date à valider conjointement.

Intervenants

Formateur & Consultant

Psychologue

Les intervenants s'engagent à respecter l'ensemble des règles déontologiques et éthiques que requière la profession.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès à la formation

Effectif minimum :

2 personnes

Effectif maximum :

12 personnes

Rythme : en continu

Public

Toute personne souhaitant connaître les technologies du digital et mesurer leur impact sur les organisations

Nombre de participants

Entre 10 et 12 maxi.

Livrables :

Support stagiaire au format numérique.

Contenu & déroulé de la formation

- Connaître le coût des problèmes de com
- Expliquer la déperdition des messages
- Capter l'attention et maitriser le non verbal
- Utiliser des techniques de communication psychologiques
- Maitriser les 6 étapes de l'EIP (de la préparation à la conduite de l'entretien)
- Savoir distinguer erreur et faute, adresser des critiques constructives

Moyens pédagogiques

Mises en situation, vidéos, étude de cas, jeux de rôle, brainstorming, retours d'expériences, témoignages, présentation d'études psychosociologiques de terrain, exercices en sous-groupes

Dispositif d'évaluation des résultats de la formation

- Tour de table et/ou Autodiagnostic au démarrage de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM) + Exercices et mises en situation évalués par le formateur tout au long de la formation.
- Questionnaire d'évaluation à chaud complété par les stagiaires à la fin de la formation.
- Feuille(s) d'émargement signée(s) par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si un stagiaire est en situation de handicap, merci de bien vouloir nous l'indiquer au préalable afin que nous puissions définir les modalités permettant de former toutes les personnes dans les meilleures conditions.

Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

Convaincre et négocier efficacement

Objectifs de formation

- Apprendre les attitudes et comportements
- Connaître les processus de changements comportementaux
- Connaître les attitudes non verbales

Durée totale

2 journées (14h)

Possible d'adapter sur demande.

Lieu et période de réalisation

En Intra sur votre site

Date à valider conjointement.

Intervenants

Formateur & Consultant

Psychologue

Les intervenants s'engagent à respecter l'ensemble des règles déontologiques et éthiques que requiert la profession.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès à la formation

Effectif minimum :

2 personnes

Effectif maximum :

12 personnes

Rythme : en continu

Public

Toute personne souhaitant connaître les technologies du digital et mesurer leur impact sur les organisations

Nombre de participants

Entre 10 et 12 maxi.

Livrables :

Support stagiaire au format numérique.

Contenu & déroulé de la formation

- Comprendre ce qui explique les prises de décision
- Maîtriser des techniques concrètes de persuasion
- Définir les attitudes et comportements
- Les étapes psychologiques des changements d'attitudes et de comportements
- Savoir comment infléchir certains idéaux par des techniques psychologiques
- Connaître les techniques utilisées dans l'endoctrinement : exemple des sectes
- Savoir être convaincant et recueillir l'adhésion
- Être capable de fixer des attentes et de confier des rôles qui font évoluer l'attitude
- Savoir allier son message à sa posture pour accentuer sa capacité de conviction
- Utiliser des stratégies collectives de persuasion (effets de groupe)
- Mécanismes psychologiques de la prise de décision
- Techniques issues du "traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens"
- Idéaux et stratégies de contournements
- Le processus d'endoctrinement et la soumission librement consentie
- Capacité de conviction et persuasion
- Stratégies collectives, attractivité et consentement

Moyens pédagogiques

Mises en situation, vidéos, étude de cas, jeux de rôle, brainstorming, retours d'expériences, témoignages, présentation d'études psychosociologiques de terrain, exercices en sous-groupes

Dispositif d'évaluation des résultats de la formation

- Tour de table et/ou Autodiagnostic au démarrage de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM) + Exercices et mises en situation évalués par le formateur tout au long de la formation.
- Questionnaire d'évaluation à chaud complété par les stagiaires à la fin de la formation.
- Feuille(s) d'émargement signée(s) par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si un stagiaire est en situation de handicap, merci de bien vouloir nous l'indiquer au préalable afin que nous puissions définir les modalités permettant de former toutes les personnes dans les meilleures conditions.

Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

BIEN UTILISER LES NTIC

(Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication)

Objectifs de formation

- Apprendre à définir ses priorités pour être plus performant et vivre mieux son quotidien
- Connaître l'impact des NTIC
- Améliorer sa gestion du temps avec les NTIC

Durée totale

1 journée (7h)

Possible d'adapter sur demande.

Lieu et période de réalisation

En Intra sur votre site

Date à valider conjointement.

Intervenants

Formateur & Consultant

Psychologue

Les intervenants s'engagent à respecter l'ensemble des règles déontologiques et éthiques que requière la profession.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès à la formation

Effectif minimum :

2 personnes

Effectif maximum :

12 personnes

Rythme : en continu

Public

Toute personne souhaitant connaître les technologies du digital et mesurer leur impact sur les organisations

Nombre de participants

Entre 10 et 12 maxi.

Livrables :

Support stagiaire au format numérique.

Contenu & déroulé de la formation

- Savoir gérer efficacement ses flux de mails
- Définir ses priorités et rendre la technologie dépendante de son bon vouloir
- Gérer son équilibre vie / pro vie perso tout en restant performant
- Connaître les principes du droit à la déconnexion et le traduire en pratique
- Comprendre l'impact des réseaux sociaux sur le fonctionnement professionnel
- Savoir repérer et faire face à des cas de cyberdépendance et de workaholisme
- Gérer les différences d'identité professionnelle et de connaissance en NTIC

Moyens pédagogiques

Mises en situation, vidéos, étude de cas, jeux de rôle, brainstorming, retours d'expériences, témoignages, présentation d'études psychosociologiques de terrain, exercices en sous-groupes

Dispositif d'évaluation des résultats de la formation

- Tour de table et/ou Autodiagnostic au démarrage de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM) + Exercices et mises en situation évalués par le formateur tout au long de la formation.
- Questionnaire d'évaluation à chaud complété par les stagiaires à la fin de la formation.
- Feuille(s) d'émargement signée(s) par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si un stagiaire est en situation de handicap, merci de bien vouloir nous l'indiquer au préalable afin que nous puissions définir les modalités permettant de former toutes les personnes dans les meilleures conditions.

Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

PRATIQUER LA MEDIATION EN ENTREPRISE

Objectifs de formation

- Apprendre à mener un débat, savoir mener une médiation en pratique
- Connaître les principales erreurs à ne pas commettre pour résoudre 1 conflit

Durée totale

2 journées (14h)

Possible d'adapter sur demande.

Lieu et période de réalisation

En Intra sur votre site

Date à valider conjointement.

Intervenants

Formateur & Consultant

Psychologue

Les intervenants s'engagent à respecter l'ensemble des règles déontologiques et éthiques que requiert la profession.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès à la formation

Effectif minimum :

2 personnes

Effectif maximum :

12 personnes

Rythme : en continu

Public

Direction, Managers et futurs managers, Responsable, collaborateurs

Nombre de participants

Entre 10 et 12 maxi.

Livrables :

Support stagiaire au format numérique.

Contenu & déroulé de la formation

- Savoir ce qu'est un conflit et comment il prend forme
- Comprendre les mécanismes psychologiques qui bloquent les relations
- Savoir casser les schémas de pensée prédictifs
- Saisir la différence entre débat de position et débat d'intérêts
- Comprendre les différents types de médiation et leurs applications
- Maîtriser la méthode de la négociation raisonnée
- Travailler sur la base de cas concrets de médiation en entreprise
- Opposition, conflit : définition et genèse
- Formation d'impression, repli sur soi et stéréotype
- La prophétie autoréalisatrice
- Les erreurs dans la résolution des conflits
- La médiation et ses différentes formes
- La méthode de la négociation raisonnée (Harvard)
- Etude de cas de médiation en entreprise et retour d'expérience
- Simulation de médiation sur la base de scénario et débriefing

Moyens pédagogiques

Mises en situation, vidéos, étude de cas, jeux de rôle, brainstorming, retours d'expériences, témoignages, présentation d'études psychosociologiques de terrain, exercices en sous-groupes

Dispositif d'évaluation des résultats de la formation

- Tour de table et/ou Autodiagnostic au démarrage de la formation.
- Questions orales ou écrites (QCM) + Exercices et mises en situation évalués par le formateur tout au long de la formation.
- Questionnaire d'évaluation à chaud complété par les stagiaires à la fin de la formation.
- Feuille(s) d'émargement signée(s) par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si un stagiaire est en situation de handicap, merci de bien vouloir nous l'indiquer au préalable afin que nous puissions définir les modalités permettant de former toutes les personnes dans les meilleures conditions.

Formation sur site chez le bénéficiaire : accès PMR selon modalités de l'entreprise.

contact@humanaspects.fr

06 08 68 46 66

**COACHING
SOLUTION
FORMATION
MANAGEMENT
COMMUNICATION**



Human Aspects

Bien-être & Performance

**PERFORMANCE
CONSEIL
EXPERTISE
PRÉVENTION
PSYCHOLOGIE
SANTÉ
NEUROSCIENCE**

