

FORMATION CONTINUE

Coaching en communication pour leaders : Influencer, mobiliser et favoriser la collaboration

PRÉSENTATION

NOUVELLE FORMATION

Contexte

Dans un contexte où les organisations doivent composer avec des équipes plus sollicitées, des attentes plus élevées et des environnements de travail en transformation, la communication des leaders devient un véritable levier de performance. Un message clair peut mobiliser, accélérer la prise de décision et favoriser la collaboration. À l'inverse, une communication mal adaptée peut créer de la résistance, de la confusion, des tensions ou des silos.

La multiplication des canaux ajoute également un niveau de complexité. Une même intention peut être perçue très différemment selon qu'elle est communiquée en personne, lors d'une rencontre virtuelle, par courriel, par messagerie instantanée ou dans un document écrit. Les leaders doivent donc savoir choisir le bon canal, ajuster leur ton, structurer leur message et anticiper la façon dont celui-ci sera reçu, particulièrement lorsque le contexte est sensible ou que les échanges sont rapides.

Cette capacité prend toute son importance dans les échanges qui façonnent l'expérience d'un employé au sein d'une organisation. Se sentir écouté, comprendre ce qui est attendu, recevoir une rétroaction utile, savoir pourquoi une décision a été prise ou pouvoir exprimer un désaccord sans crainte influence directement le niveau de confiance, d'engagement et d'attachement à l'équipe. À l'inverse, des messages flous, froids, tardifs ou mal adaptés peuvent rapidement créer de la frustration, un sentiment de déconnexion ou l'impression de ne pas être considéré. La communication devient ainsi un outil concret pour mobiliser les équipes, préserver la qualité des relations et contribuer à la rétention des talents.

Cette formation vise à soutenir les gestionnaires, les membres de la

DURÉE

6 heures

TARIF RÉGULIER

556 \$

TARIF PRÉFÉRENTIEL

30 \$

OÙ ET QUAND

Formation à distance**8 et 9 décembre 2026**

*Date limite d'inscription : 1^{er}
décembre 2026*

14 et 15 avril 2027

*Date limite d'inscription : 7 avril
2027*

Renseignements

819 821-7571

1 866 234-9355 (sans
frais)

direction, le personnel professionnel et les responsables d'équipe à améliorer leur habileté à communiquer avec clarté, impact et intelligence relationnelle. L'objectif n'est pas de parler davantage, mais de mieux comprendre son interlocuteur, d'adapter son message au contexte, au canal utilisé et au résultat recherché, afin de favoriser l'écoute, l'adhésion et le passage à l'action.

Objectifs

À la fin de la formation, la personne apprenante sera en mesure de :

- Identifier les forces et les angles morts de sa communication professionnelle.
- Adapter son message selon le profil de son interlocuteur et le contexte d'affaires.
- Structurer une communication claire, concise et orientée vers l'action.
- Mieux gérer les conversations difficiles ou sensibles.
- Utiliser des techniques de coaching pour favoriser l'écoute, l'engagement, la responsabilisation et l'adhésion.
- Communiquer avec plus d'impact dans un contexte de leadership, de gestion ou d'influence transversale.

Public cible

Cette formation s'adresse à toute personne occupant un rôle de gestion, de direction, d'entrepreneuriat, de conseil, de consultation, de coordination ou d'influence, ainsi qu'à toute personne appelée à mobiliser des collègues, des clientèles, des partenaires ou des équipes de travail.

Condition d'accès

Activité préalable **obligatoire** : **Aucune**

Activité préalable **recommandée** : Avoir une expérience professionnelle en gestion, développement des affaires, service client, communication, marketing, ventes ou coordination de projets.

CONTENU

Contenu

- Principaux styles de communication, ainsi que les biais et filtres qui influencent la réception d'un message.
- Adaptation du message selon le profil de l'interlocuteur, le contexte d'affaires et le canal utilisé : en personne, en rencontre virtuelle, par courriel ou par messagerie instantanée.
- Structure d'un message clair et orienté vers l'action : contexte, intention, message clé, demande et

prochaine étape.

- Communication dans les situations difficiles ou sensibles : rétroaction, désaccord, recadrage, clarification et accompagnement du changement.
- Écoute active et techniques de questionnement issues du coaching pour favoriser la compréhension, l'engagement et la responsabilisation.
- Leviers de communication qui permettent de mobiliser, d'obtenir l'adhésion et d'exercer une influence avec ou sans autorité hiérarchique.

Approche pédagogique

- Combinaison de courtes présentations, d'échanges dirigés, de mises en situation, d'exercices individuels et de travaux en sous-groupes.
- Approche pratique et réflexive permettant aux personnes participantes de travailler à partir de leurs propres situations professionnelles afin de repartir avec des outils directement applicables à leur réalité.
- Autoévaluation des réflexes de communication et identification des angles morts en matière de communication professionnelle.
- Exercices pratiques et mises en situation inspirés de contextes professionnels réalistes.

PERSONNE FORMATRICE



FLORENCE MORIN-LAURIN

Florence Morin-Laurin est présidente et fondatrice de FML Consultation, une firme spécialisée en développement des affaires, positionnement stratégique, expérience client et accompagnement des leaders. Elle cumule plus de 15 ans d'expérience en marketing, publicité, immobilier commercial, construction et services professionnels.

Elle accompagne les dirigeants, gestionnaires et équipes qui souhaitent clarifier leur message, mieux structurer leurs actions commerciales et renforcer leur posture de leadership. Reconnue pour son approche directe, humaine et ancrée dans la réalité terrain, Florence aide les professionnels à mieux communiquer, mieux influencer et transformer leurs idées en actions concrètes.

TARIFS ET HORAIRE

Tarifs

TYPES D'INSCRIPTION	PRIX
Inscription avec code de rabais (formation à 5\$ de l'heure)*	30,00 \$
Inscription hâtive à 30 jours ou plus avant la formation	500,00 \$
Inscription UdeS pour étudiant, diplômé ou employé	500,00 \$
Inscription régulière à 30 jours ou moins avant la formation	556,00 \$

Note : Les prix indiqués sont pour une personne, ne comprennent pas les taxes et peuvent être modifiés sans préavis.

*Certaines dates de cette formation sont offertes **à 5\$ de l'heure avec la participation financière du gouvernement du Québec**. Si vous êtes travailleuse et travailleur du secteur privé au Québec, [cliquez ici](#) pour connaître les conditions d'admissibilité et demander un code de rabais applicable au moment de passer à la caisse.

Politique d'annulation et d'abandon

Horaires

FORMATION À DISTANCE

8 et 9 décembre 2026

- 9 h à 12 h

FORMATION À DISTANCE

14 et 15 avril 2027

- 9 h à 12 h

ACCREDITATION OU PARTENARIAT

Partenaire

Gouvernement du Québec

Avec la participation financière de :



Certaines dates de cette formation sont offertes **avec la participation financière du gouvernement du Québec**, [cliquez ici](#) pour connaître les conditions d'admissibilité