Maîtriser sa communication verbale et non verbale



Communication professionnelle - 2025

La formation en résumé

Notre comportement, nos attitudes, notre langage, sont le véhicule de nos pensées, de notre état d'esprit et de **l'image que nous voulons donner**.

L'interlocuteur les interprète et se fait une idée de nous au travers ces messages verbaux et non verbaux. Afin de **communiquer efficacement**, vous devez maîtriser à la fois votre communication verbale mais aussi tous les éléments qui n'ont pas de lien avec la parole (gestes, postures, temporalité, formulation...) L'alliance d'une **communication verbale et non verbale bien maîtrisée** est gage d'une communication plus efficace et harmonieuse. Cette formation vous permettra d'améliorer votre niveau de communication et vous vous aidera à adopter la bonne posture pour transmettre les messages et "savoir dire" dans des situations de communication variée.

Vous pourrez aussi retrouver ce module dans le cycle de formations Communication 2025 également consultable sur notre site Internet.

Objectifs:

- Découvrir les bénéfices d'une communication interpersonnelle de qualité
- Développer ses capacités à communiquer efficacement
- Etre en phase avec son entourage et induire des relations de confiance, constructives et harmonieuses
- Gérer et désamorcer les situations conflictuelles

Participants:

Toute personne souhaitant développer sa communication pour accroître son efficacité relationnelle

Prérequis:

Cette formation ne nécessite aucun prérequis



Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 31/03, 01/04, 02/04
- 15/09, 16/09, 17/09
- 10/12, 11/12, 12/12

Le contenu

Découvrir les principes fondamentaux de la communication

- Cerner les freins à une communication de qualité
- Connaître son propre cadre de référence et identifier celui de ses interlocuteurs
- · Choisir les mots et adopter une posture qui impactent

Reconnaître et adopter les comportements qui facilitent une communication efficace

- Identifier les structures de pensée et les modes de communication propres à chacun
- Développer son écoute active et savoir se synchroniser
- Traiter l'information en adoptant un langage précis et en faisant préciser les messages reçus

Comprendre les ressorts d'une communication bienveillante et authentique

- Adopter les attitudes qui induisent la confiance chez l'interlocuteur
- Savoir prendre du recul et s'adapter pour établir un dialogue constructif
- Repérer chez soi et l'autre les signes d'une mécommunication (échec de communication)

Maîtriser son agressivité et celle de son entourage

- Savoir faire passer des messages de manière assertive
- Utiliser les émotions et en faire des alliées
- Déjouer les pièges de l'escalade émotionnelle
- Gagner en force de conviction
- Devancer et gérer les objections

Gérer les situations conflictuelles

- Adopter un langage approprié pour désamorcer les conflits
- Repérer les signes déclencheurs d'un conflit pour les neutraliser
- Faire face aux conflits et en sortir gagnant- gagnant

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré <u>« Agir et Apprendre »</u>. Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

