

Maîtriser sa communication verbale et non verbale

Communication professionnelle - 2026

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.

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 pré-requis

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

2 095 €

(non assujetti à la TVA)
3 jours (21 heures) en présentiel



21 heures



3 jours



Mises en situation

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 22/04, 23/04, 24/04
- 02/11, 03/11, 04/11

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 [« Agir et Apprendre »](#). 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.

