Fiche technique de formation

Réf : DEV-PP-02

Pratique de la Communication Interpersonnelle et Organisationnelle -Communiquer et Convaincre en Moins de 02 Minutes-

La communication interpersonnelle constitue la base de la communication ! Il s'agit d'une relation humaine qui implique, au moins, deux personnes; c'est la base de toute vie en société. Schématiquement, c'est le modèle de communication le plus simple qui soit : un émetteur - un message - un canal de communication - un récepteur - une rétroaction (avec les limites et les restrictions que cela impose comme le nombre étroit d'émetteurs et de récepteurs, l'absence de brouillage de la communication (parasite, bruits...) ou encore la supposition que l'émetteur et le récepteur aient un champ linguistique commun.

La présente formation va se faire sous forme de COACHING adapté aux besoins des apprenants, des entretiens individuels sont programmés en post formation.

Objectif de la formation

- Connaître les différents canaux de communication ;
- Rôder ses capacités de communicant ;
- Savoir construire et défendre des argumentaires convaincants ;
- Prendre conscience de l'impact de sa propre communication ;
- Poser les bonnes questions pour rechercher l'information utile ;
- Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance ;
- Eviter les incompréhensions mutuelles ;
- Maintenir un équilibre relationnel en cas de désaccords .

Public Concerné :

- Ressources Humaines ;
- Chargés Marketing ;
- Managers ;
- Commerciaux ;
- Toute personne désirant développer sa communication

Sanction de la formation :

Une attestation de participation sera remise aux apprenants ayant suivi avec assiduité la formation.

Durée :

03 Jours

Contenu pédagogique :

- Les principes de la communication interpersonnelle ;
- Les bases de notre communication peuvent parfois être fragiles ;
- Développer des objectifs opérationnels focalisés sur les indispensables d'une communication de qualité, les fondamentaux pour faire passer un message ;
- Capter et retenir l'attention ;
- Savoir s'adapter à son interlocuteur ;
- Développer ses compétences relationnelles et son savoir être ;.
- Développer son charisme et sa confiance en soi ;
- Développer son impact personnel et relationnel ;
- Utiliser les bénéfices de l'écoute au service de sa démarche de persuasion ;
- Renforcer son impact à l'oral avec les effets persuasifs ;
- Optimiser son impact avec le corps et la voix ;
- Renforcer son pouvoir de persuasion grâce à la communication non verbale ;
- Pratiquer le rééquilibrage émotionnel ;
- L'art d'engager la conversation ;

Un plan d'actions individuel, fil rouge sont prévus pour chaque participant, tout au long de la formation.

Le Phare

Centre De Formation Le Phare
09 Rue Tabet Salim. Sidi Bel Abbès 22000 Algérie
Tél. : +213 (0) 48 77 03 17 / (0) 48 77 01 40
Fax : +213 (0) 48 77 03 01
E-mail : info@lephare-dz.com