



LES BASES DE LA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

Boostez vos aptitudes relationnelles.



présentiel



à distance



PUBLIC

Tout professionnel libéral ou indépendant installé.



PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Pour les sessions en VISIO, prévoir une connexion internet, stable, fluide et un PC ou un MAC équipé d'une webcam et d'un micro ouvert.



DURÉE

1 journée soit 7 heures.



MOYENS PÉDAGOGIQUES EN PRÉSENTIEL

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau et en paperboard ainsi qu'un accès au Wifi.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive et active.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation.



OBJECTIFS DE FORMATION :

A l'issue de la formation le participant sera en mesure de mettre en pratique des outils liés à la communication interpersonnelle afin d'améliorer ses échanges professionnels.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. Identifier les principes de la communication verbale et non verbale.
2. Utiliser des techniques pour dialoguer devant un individu ou un groupe, en protégeant son état émotionnel.
3. Analyser l'image de soi perçue par son auditoire.



ÉLÉMENTS DE CONTENU :

1. Les principes fondamentaux de la communication, et du langage non verbal :
 - ▶ Les composantes du non verbal : allure, gestes, regards...
 - ▶ Les attitudes facilitant la relation en face à face,
 - ▶ Les silences : comment savoir en jouer ?
2. Le langage verbal :
 - ▶ L'importance d'un langage précis, et positif,
 - ▶ La précision du langage (mots à éviter et à utiliser),
 - ▶ La voix, l'articulation, le débit, la respiration.
3. La protection de son état émotionnel :
 - ▶ La gestion de ses émotions,
 - ▶ L'importance de savoir dire non tout en restant courtois.
4. Son image : un facteur de réussite :
 - ▶ Quelle est l'image que je crois donner, et celle que les autres perçoivent ?

Ces formations peuvent vous intéresser :



LES BASES DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE



VALORISER SON IMAGE PROF. ET EN FAIRE UN ATOUT

* cf nos conditions générales.

Dates, lieux et inscription : www.mplgrandouest.org.

Numéro de téléphone unique : 02 41 35 19 20 - contact@mplgrandouest.org

**JOURNÉE
PRISE EN
CHARGE ***