



COMMUNICATION INTERPERSONNELLE



« Faire passer le bon message est primordiale en communication »

Nazim Ilias

Acteur et Coach Formateur
Formateur certifié auprès de la FFP



Objectifs

- Installer une bonne relation de communication
- Maîtriser l'écoute active pour questionner et reformuler
- Se synchroniser avec autrui
- Optimiser sa propre capacité à communiquer et à suggérer
- Définir son mode de communication et celui de ses interlocuteurs
- Gagner en confiance lors de vos interactions et présentations
- Prendre conscience de son comportement dans la relation à autrui
- Développer le principe d'une communication efficace, facilitatrice et harmonieuse

Public et Pré requis

Toute personne désirant développer des relations efficaces et communiquer avec des interlocuteurs variés, à l'interne comme à l'externe de l'entreprise.

Les Plus de la formation

Participation active et expérimentation des participants (70 % de pratique, 30 % d'apports théoriques)
Exercices pratiques
Questionnaires-tests avec autocorrection par grille de diagnostic individuel
Support de cours formation affirmation de soi

Compétences acquises

Appliquer les techniques de la communication interpersonnelle dans la durée.
Mieux gérer ses interactions.
Faire appel à ses ressources individuelles.

Validation

Une attestation de formation sera remise à l'issue du stage de formation
Un quizz en ligne sera proposé aux participants afin qu'ils puissent faire le point sur leur pratique.

Calendrier : Nous consulter

Durée : 2 jours

Lieu : Paris – Toulouse

Tarif Individuel : 1050€ TTC

Tarif Intra : Nous consulter

nazimilias@n-concept.fr

06.09.63.96.32

www.n-concept.fr

PROGRAMME

Installer une bonne relation de communication

- Identifier les cadres de références

Développer une écoute active

- Recueillir les bonnes informations grâce au questionnement et la reformulation
- Se Synchroniser pour être en phase avec autrui
- Faire preuve d'empathie

S'exprimer de façon claire et percutante

- Construire ses présentations avec des mots impactant
- Déclencher des décisions grâce à des leviers de persuasion

Gagner en confiance face à un auditoire

- Gérer son trac
- Structurer son intervention
- Assumer son hésitation
- Présenter, intervenir avec emphase (le ton, la voix, les gestes)

Identifier et adapter son style de communications

- Adopter une flexibilité relationnelle
- Gérer le ton qui monte
- Gérer la mauvaise foi et la langue de bois

Ce stage se déroule sur 2 jours consécutifs, organisée par journée de 7 heures.

Nous accueillerons entre 5 et 10 participants maximum.

*Pour toute demande d'inscription,
merci d'indiquer la référence : FC11*

