Communication | Développement Personnel

# MAITRISER SA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

## En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour maîtriser sa communication verbale et non verbale.
Notre comportement, nos attitudes, notre langage, sont le véhicule de nos pensées, de notre état d'esprit, de l'image que nous voulons donner.
L'interlocuteur les interprète et se fait une idée de nous au travers de ces messages ;
cela peut parfois empêcher une communication efficace.
La maîtrise de cette dernière est gage d'efficacité professionnelle.

**Durée**
3 jour(s) / 21 heure(s)

**Effectif**
De 3 à 8 stagiaires

**Tarif**
1570 € NET

**Code RNCP / RS**
NA

**Référence**
CDPE-0000-MCVNV-01

Cette formation communication verbale et non verbale vous permettra de perfectionner votre gestuelle et d'améliorer votre communication interpersonnelle. Vous améliorerez vos capacités d'échange à l'oral ainsi qu'à travers le langage non verbal. Vous maîtriserez les codes de la communication non verbale, aussi bien utile en entreprise qu'en tant que particulier. Cette formation améliorer sa communication verbale à Marseille vous aidera à renforcer vos relations professionnelles.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation Prendre la parole avec aisance grâce aux techniques théâtrales
- Formation Prendre la parole en public et Réussir ses présentations orales Marseille Aix-en-Provence.
- Formation Mieux communiquer avec la Communication Non Violente (CNV)
- Formation Personal Branding – Augmenter son charisme et affirmer sa posture
- Formation améliorer son image en entreprise.
- Formation formation soft skills marseille.

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

Toute personne souhaitant développer sa communication pour accroître son efficacité relationnelle

### Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré- requis.

## Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Découvrir les limites et les richesses de la communication inter-personnelle,
– Développer ses capacités à communiquer efficacement,

Découvrir les principes fondamentaux de la communication :
– En quoi la communication parfaite est difficile et comment l'améliorer
– L'importance du choix des mots et leur impact chez l'interlocuteur
– Connaître ses propres cadres de référence et identifier ceux de ses interlocuteurs.

Ecouter activement et s'exprimer efficacement :
– Décoder les structures de son langage et celles de ses interlocuteurs
– Identifier les structures de pensée et les modes de communication de chacun
– Ecouter activement
– Traiter l'information en adoptant un langage précis et en faisant préciser les messages reçus
– Comment reformuler et que reformuler.

Observer activement :
– Constater sans juger ni interpréter et agir en conséquence
– Savoir prendre du recul et s'adapter

Maîtriser son agressivité et celle de son entourage :
– Transformer un message négatif en axe de progrès
– Déjouer les pièges de l'agressivité verbale et non verbale
– Découvrir l'efficacité de la flexibilité et l'adopter
– Devancer et gérer les objections.

Etre convaincant et convaincre :
– Exister pour soi et pour les autres : adopter une posture assertive et congruente
– Se donner des objectifs relationnels précis et les atteindre.

## Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

## Suivi d'action

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.

## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.