

# Améliorer sa communication verbale et non verbale pour mieux s'affirmer dans le monde

## Objectifs :

Gagner en confiance en soi, prendre la parole en public dans des configurations variées (réunion, conférence, séminaire, entretien etc).

Valoriser ses talents.

Utiliser des outils d'analyse de ses interlocuteurs pour accroître sa forme de persuasion.

Structurer son discours, développer son écoute, accroître son sens de la répartie, décrypter la communication non verbale, savoir répondre aux objections etc.

## Programme détaillé :

### Déroulement de la formation :

Tour de table : Bilan des compétences en communication de chaque stagiaire et détermination des objectifs personnels.

### Identifier les enjeux de la communication en fonction de ses objectifs

Identifier le type de communication de son interlocuteur.

Devenir "polyglotte".

S'adapter pour convaincre.

Identifier les enjeux de la communication.

Rechercher les arguments pertinents.

Construire son discours.

Chercher des exemples.

Raconter une histoire.

Introduire et clore son discours.

### Le training

Des exercices tirés des méthodes de l'art du comédien : jeux de rôle, simulations, vidéos.

La quantité et la durée des exercices proposés sont variables en fonction du besoin des stagiaires.

Une attention particulière sera donnée à la gestion du stress, à l'utilisation de ses émotions, aux signes non verbaux que l'on envoie, à la qualité d'énergie de l'orateur, au travail de la voix.

### Jeux de rôle

Les exercices s'appuieront sur des situations concrètes du monde de l'entreprise (réunion, entretien, pitch, conférence, séminaire etc).

Exercices d'écoute, observation, travail de la voix, posture, présence.

Conduire une réunion, poser un cadre, distribuer la parole.

**Publics concernés :** responsables ayant à prendre la parole en public, personnel en charge d'action de communication, toute personne ayant un projet à défendre dans un environnement professionnel.

**Prérequis :**

**Durée :** 2 jour(s) soit 14 heures

**Coût :** 450,00 net (pas de tva sur les formations)

**Fréquence :** environ une fois par an

**Effectif :** maximum de 10 stagiaires

**Formateurs :** Cécile Delozier (formatrice & coach chez Charisma, consultante en communication, autrice de Victoire : stratégies d'une campagne réussie).

**Modalités d'évaluation :** quizz, études de cas, mises en situation

**Etude de satisfaction et d'impact :** bilans à chaud et à froid

**Attestation, certificat :** Attestation d'assiduité

**Modalités pédagogiques et moyens techniques :** présentiel, exposés, présentations, vidéoprojections, documentation et supports papier

**Ouvrage fourni avec la formation :** //

**Informations complémentaires :** Cours enrichi sur plateforme ENT.

**Public en situation de handicap :** Si vous êtes en situation de handicap et/ou que la formation nécessite des aménagements spécifiques, merci de le préciser dans le formulaire de préinscription dans la case concernée et/ou de vous manifester auprès de notre référent handicap par mail : [formations@cnm.fr](mailto:formations@cnm.fr) ou par téléphone au 01 83 75 26 00.

**Financement :** dispositif de financement : <https://cnm.fr/dispositifs-et-financement-de-la-formation/>

**Délai d'accès :** selon liste d'attente, prévoir minimum un mois si demande de financement. Clôture des inscriptions 7 jours avant la date d'ouverture de la formation

**Page web de la formation :** <https://cnm.fr/formations/ameliorer-sa-communication-verbale-et-non-verbale-pour-mieux-saffirmer-dans-le-monde-professionnel/>

**Date de dernière mise à jour de cette page :** 30/11/2020