



## Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs

Fiche programme – v.4 – 27/05/2025

- Prérequis :** - l'apprenant est un chef d'entreprise, professionnel libéral, artisan, commerçant ou créateur d'entreprise.
- Objectifs :** - apprendre à développer ou améliorer sa communication générale afin d'être plus percutant dans toutes ses interventions, qu'elles soient de l'ordre de l'animation de groupe comme du commerce ;  
- savoir employer tous les modes de communication pour un résultat optimal (verbal, non verbal, para verbal, averbal).
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant maîtrise son cœur de métier et souhaite pouvoir prendre la parole en public de façon efficace, proposer ses services avec adresse et de façon percutante, faire bonne impression, marquer les esprits.
- Durée :** - 7.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires (me consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;  
- session vivante sur fond d'échanges libres.
- Modalités d'évaluation :** - quizz de positionnement / quizz d'évaluation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** [contact@renaudlambert.fr](mailto:contact@renaudlambert.fr) / 06 73 59 53 03

## **Plan de cours :**

**INTRODUCTION** : définition de la communication et de ses enjeux

**PARTIE 1 : les études marquantes mettant en évidence tous les aspects de la communication**

- Les 2 études de Mehrabian

**PARTIE 2 : le préalable à une bonne communication**

- Préparation
- Présentation et signature énergétique

**PARTIE 3 : les déclinaisons de la communication**

- Verbale
- Para verbale
- Non verbale
- Visuelle

**PARTIE 4 : cas pratiques**

## **Indicateurs de résultat à fin juin 2024**

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.