

# Laurent Sanchez Consultants

COACHING ET CONSEIL DE DIRIGEANT, D'EQUIPE ET D'ORGANISATION  
NEGOCIATION COMPLEXE ET GESTION DE CRISE, FORMATION ET RH EXTERNALISEES

## FORMATION FONDAMENTAUX COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

1 Jour

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les techniques de base permettant d'optimiser sa communication et les interrelations
- Mettre en pratique pour mieux apprécier la réalité de ses propres comportements

### COMPETENCES VISEES

Acquisition des techniques de base de communication orale et on verbale

### PUBLICS CONCERNÉS

Tous publics

### PRE REQUIS

Aucun

### METHODES MOBILISEES

Alternance de théorie et de pratique dans le cadre de l'apprentissage avec mises en situation et jeux de rôle

### MODALITES D'EVALUATION

Attestation d'évaluation des acquis

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Réponse sous une semaine en fonction du planning
- Minimum 2 personnes
- Maximum 12 personnes
- En intra ou inter

**DUREE** : 1 jour

### INTERVENANTS

Laurent Sanchez / Francis Wright

### LIEU

- Dans les locaux du/des clients
- Ou dans un endroit de location qui sera indiqué

### DATES

- Horaires : 9h – 17h00
- Dates : en fonction du planning

### BUDGET

A partir de 1 300 € HT / J. en Intra (hors frais) ; sur devis en Inter (hors frais)

**CONTACT** : [formation@lsconsultants.fr](mailto:formation@lsconsultants.fr)

### ACCESSIBILITES

En intra ou en salle de location, inclusion des personnes en situation de handicap

### PROGRAMME

- **Introduction**
  - Différence entre le « ce que je fais » et le « comment je fais »
  - Le savoir être fondamental
  - La capacité à exister par rapport à l'Autre
- **Les pièges et zones de risque usuels de la communication verbale & non verbale**
- **Comment occuper la scène (mise en situation)**
  - Les coulisses, l'entrée en scène, la scène et la sortie de scène
  - Ouvrir la porte et dire « Bonjour ! »
- **Processus de la communication**
  - L'entonnoir de la communication
  - Les relations émetteur – récepteur
  - Communication non verbale – focus sur le langage corporel
- **Les techniques de base**
  - La méta-communication
  - Techniques d'écoute
  - Techniques de reformulation
  - Techniques de questionnement

### APPRECIATION : INDICATEURS DE RESULTAT

- Note de 1 (faible) à 10 (élevé) d'appréciation générale de la formation dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session
- % de recommandations (« plutôt » et « tout à fait ») de la formation par les participants relevé dans le questionnaire d'évaluation à chaud de chaque session

Numéro d'activité: 1195 0517 7295  
V1/2020

29, quai d'Anjou 75 004 Paris - [www.lsconsultants.fr](http://www.lsconsultants.fr)  
[adm@lsconsultants.fr](mailto:adm@lsconsultants.fr)

SARL au capital de 720 000 € - 532 300 902 RCS Paris - FR6053230090200022