

## Référence C4022

**Langue**  
français

**Durée**  
10 semaines,  
2 ¼ heures/sem.

**Horaire**  
18h30 - 20h45  
automne : pas prévu  
printemps : mercredi

**Lieu**  
Luxembourg

**Prix**  
85,- €

**Profil**  
4.1 ; 5.2 ; 5.4

## Améliorez votre communication pour mieux négocier

### Public cible

Managers, personnel encadrant, commerciaux et chaque personne qui tend à améliorer sa capacité de communication personnelle et interpersonnelle.

### Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les modèles de la communication et leur influence.
- Reconnaître les différents types et facteurs de la communication.
- Comprendre son propre mode de communication et celui des autres.
- Pratiquer une écoute active et une communication active.
- Savoir faire passer un message efficace et compréhensible grâce à différentes techniques de communication.
- Comprendre et appliquer la psychologie de la communication interpersonnelle.
- Maîtriser la dimension relationnelle : motivation, influence, suggestion, résultat.
- Savoir prendre la parole et s'exprimer, susciter l'intérêt et convaincre.

### Prérequis

Aucun.