

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE



PRÉSENTATION PFI:



PFI Consulting est un cabinet de conseil et de formation continue leader dans le domaine du management. Il vous accompagne dans la mise en place des meilleures pratiques de management issues notamment des normes ISO et des standards du PMI.

PFI Consulting est l'une des plus grandes entreprises privées en Tunisie dans ce domaine. Elle vous aide à renforcer les compétences de vos équipes et à faciliter l'atteinte de vos objectifs.

Nous menons nos missions avec le plus grand soin et nous engageons à mettre vos attentes au cœur de nos préoccupations.

COMMUNICATION :

La communication désigne l'action de communiquer, d'établir une relation avec l'autrui, de transmettre une information à quelqu'un. Elle peut aussi indiquer l'ensemble des moyens et techniques qui permettent la diffusion d'un message.

LES AVANTAGES DE LA COMMUNICATION :

- Réduire la frustration et améliorer la productivité.
- Promouvoir l'environnement d'équipe de soutien.
- Contrôler les coûts et des profits plus élevés.

LES OBJECTIFS DE LA COMMUNICATION :

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Mieux communiquer avec leur entourage (clients/collaborateurs).
- Se positionner dans l'équipe.
- Maîtriser les techniques de communication professionnelle.
- Etablir des relations interpersonnelles productives.
- S'adapter et gérer les personnalités difficiles.
- Résoudre les situations conflictuelles.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES: :

Améliorer les compétences du personnel dans les techniques de la communication et le développement relationnel au travail

NIVEAUX:

| | | |
|---------|---------------|---------|
| Basique | Intermédiaire | Expert |
| 2 jours | 2 jours | 3 jours |

PUBLIC CIBLE :

Personnel bancaire



LA COMMUNICATION
EST LE VRAI TRAVAIL DE
LEADERSHIP.



PROGRAMME DE LA FORMATION

| Jours | Contenus/concepts clés à aborder | Méthode et moyens pédagogique | Durée(Heures) | |
|-------|--|------------------------------------|---------------|----------|
| | | | Théorie | Pratique |
| j1 | <ul style="list-style-type: none"> • La déperdition dans la communication (jeu) • Les enjeux d'une communication efficace • La congruence dans la communication • Les prérequis en Communication • Le trièdre de la communication • Développer une communication efficace avec vos clients et vos collaborateurs • La Programmation Neuro-Linguistique (PNL) • Le VAKO (TEST) • L'écoute active • Les styles de communication (TEST) | Simulations et exercices pratiques | 2 | 4 |

| Jours | Contenus/concepts clés à aborder | Méthode et moyens pédagogique | Durée(Heures) | |
|--------------|--|--|---------------|-----------|
| | | | Théorie | Pratique |
| j2 | <ul style="list-style-type: none"> Faire le point sur les différents aspects de sa personnalité La communication en public Les marques de reconnaissance Les Zone d'Intérêts Communs La règle des 3C La communication non verbale et les gestes qui nous trahissent La synergologie Comment s'adapter aux nouveaux comportements des clients post-révolution Comment s'adapter aux personnalités difficiles | Exercices pratiques et simulation de différentes situations avec des jeux de rôle réel | 0 | 6 |
| Total | | | 2 | 10 |

CONTACTEZ-NOUS

+ 216 71 230 136
+ 216 99 162 909

@ contact@pficonsulting.org
📍 71,Rue Elwifek Manzah 6 Ariana Tunisie