

Communiquer et convaincre en situations professionnelles à finalités déterminantes

RS6371 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320
Formacode(s)	15004, 46301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2028

Certificateur(s)

FRANCOIS THIBAUT CONSEIL · SIRET : 49456917100031

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a pour objectif principal de développer la compétence transversale de communication du professionnel en la couplant avec l'assertivité pour ainsi convaincre lors de la communication d'idées et messages en contextes professionnels à finalités déterminantes.

Cette certification vise à développer la capacité à fédérer, faire adhérer ou défendre un projet professionnel, une idée, un changement en interne lors d'une situation de réunion, soutenance ou entretien auprès de collaborateurs, ou en externe auprès de partenaires ou clients, au moyen de l'acquisition des compétences de communication, force de conviction, d'écoute active, d'empathie, de capacité à créer un lien de confiance, de maîtrise émotionnelle, pour atteindre un objectif concret et déterminant pour l'entreprise ou la carrière du professionnel.

Elle s'adresse à tout professionnel en charge de piloter une équipe ou un projet professionnel dont la finalité présente une valeur déterminante et décisive pour lui ou son entreprise.

Plus précisément, elle atteste des capacités des professionnels à :

- Analyser les contextes de leurs échanges pour adapter leur stratégie de communication aux différentes situations rencontrées et attentes des parties prenantes.
- Veiller à instaurer un climat invitant à l'échange et à l'inclusivité en prenant soins d'adapter ses modes de communication aux personnes en situation de handicap.
- Mettre en avant le potentiel et l'aptitude des professionnels à défendre leurs idées, argumenter et établir une relation bienveillante avec leurs interlocuteurs
- Faire preuve de maîtrise émotionnelle dans les situations déterminantes
- Renforcer le pouvoir de persuasion du professionnel et sa capacité à mener ses missions à bien

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Analyser le contexte d'un échange professionnel dans lequel des idées importantes doivent être communiquées en prenant en compte les attentes des différentes parties prenantes, leur niveau d'intérêt quant à l'exposé de ces idées et d'éventuelles réserves, pour adapter sa stratégie de communication et ainsi d'atteindre l'objectif établi.

C2. Créer un lien de confiance, en adoptant une attitude positive, rassurante et bienveillante, en faisant preuve d'écoute active tout en veillant à adapter son discours et moyens de communication aux caractéristiques des personnes en situation de handicap, afin de créer un environnement propice à des échanges constructifs et inclusifs.

C3. Communiquer des messages importants voués à être entendus, compris et bien reçus dans un contexte professionnel à finalité déterminante en appuyant ses idées avec des arguments persuasifs tout en faisant preuve d'assertivité et de diplomatie afin de convaincre ses interlocuteurs de s'engager dans l'action et ainsi atteindre l'objectif final.

C4. Gérer les situations difficiles et conflictuelles en veillant à observer les attitudes et réactions de ses interlocuteurs, tout en faisant preuve d'objectivité, de recul et de maîtrise émotionnelle face à leurs remarques et réserves, afin de proposer des solutions positives, constructives et adaptées à leurs besoins et attentes, et ainsi atteindre l'objectif final établi.

C5. Conclure l'échange en procédant à un récapitulatif des points abordés et en recueillant les feedbacks des parties prenantes afin de les engager dans l'action et atteindre l'objectif final.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

3 personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification :

- Un représentant de l'organisme certificateur FT CONSEIL en tant que Président du jury (n'ayant pas participé à la formation)
- Un formateur spécialiste (n'ayant pas participé à la formation évaluée) :
- Un professionnel extérieur à FT Conseil dont la qualité est en lien avec la certification visée.

Soit 66% de professionnels extérieurs à l'organisme de certification

Le jury de délivrance de la certification est responsable de l'octroi de la certification.

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2028
Date de dernière délivrance possible	19/01/2029

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://ouisoftskills.thinkific.com/courses/communiquer-et-convaincre>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6371/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 500 € – 12 000 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	218
Parcours menés à terme	211
Taux d'achèvement	97 %

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	227
Montant total engagé	807 400 €
Coût moyen par dossier	3 557 €
Durée moyenne	20 h
Période	11/2023 – 09/2026
France compétences	86 %
Reste à charge titulaire	14 %
Entreprise	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.