CATALOGUE DE FORMATIONS 2027

Développement des compétences et qualité de vie au travail

Expression orale



PARLER EN PUBLIC
GAGNER EN AISANCE ET EN IMPACT

Prendre la parole en public est un enjeu majeur de la communication professionnelle. Oser s'exprimer, délivrer un message clair et impactant tout en gérant le trac et les questions déstabilisantes est une compétence essentielle à développer.

Collective en présentiel (12 stagiaires max.) · 2 jours (14h) · Individuelle en présentiel et distanciel · 7 séances de 2h (14h)



CONDUIRE ET ANIMER
DES REUNIONS EFFICACES

Savoir animer une réunion pour en faire un temps motivant de réelle coopération professionnelle est une compétence qui s'acquiert. Respecter l'ordre du jour, le temps de parole tout en gérant le timing et les relations, demande un réel savoir-faire.

En présentiel · 2 jours (14h)
Collective (12 stagiaires max.)



MEDIA TRAINING
TV, RADIO, WEB

Prendre la parole devant les médias est un exercice à fort enjeu. Etre en capacité de délivrer un message clair et impactant, gérer son stress et les contraintes techniques et éditoriales sont de réelles compétences à développer pour marquer les esprits.

En présentiel et en distanciel
Individuelle · 7 séances de 2h (14h)



AMELIORER SA COMMUNICATION
ET GÉRER LES CONFLITS

Développer des échanges de qualité, s'exprimer avec clarté, s'affirmer sans s'imposer, être à l'écoute des autres sont des compétences essentielles à acquérir pour favoriser cohésion d'équipe, efficacité professionnelle et qualité de vie au travail.

En présentiel · 2 jours (14h)
Individuelle et collective (12 stagiaires max.)

©Agnès CABRITA · Catalogue de formations 2027 · COM'&talents · 21/11/2026



GERER L'ACCUEIL
ET LA RELATION CLIENTELE

Secteur du tourisme et des services

Assurer un accueil de qualité est un enjeu majeur de la relation clientèle d'un établissement. Etre à l'écoute des besoins des clients pour leur apporter des réponses adaptées, tout en sachant gérer les tensions et les incivilités sont autant de compétences essentielles à acquérir.

En présentiel · 2 jours (14h) ou 3 jours (21h)
Collective (12 stagiaires max.)

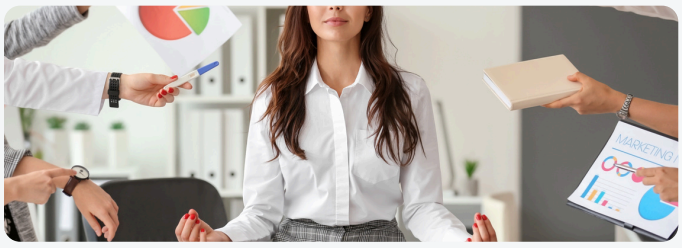


VENDRE AVEC L'INTELLIGENCE
EMOTIONNELLE

Secteur immobilier

Les décisions d'achat reposent en grande partie sur la dimension émotionnelle. Détecter les leviers émotionnels qui motivent ou freinent vos prospects sont des compétences commerciales de vente essentielles pour créer des relations clientèles de confiance et développer votre business.

En présentiel · 2 jours (14h) ou 3 jours (21h)
Collective (12 stagiaires max.)
Une attestation est remise pour la carte professionnelle



PRÉVENIR L'ÉPUISEMENT
PROFESSIONNEL / QVT

Secteur du tourisme et des services

Les exigences de la vie professionnelle génèrent un stress qui peut engendrer mal-être, démotivation, absentéisme, voire burn-out. Proposer une formation pour prévenir l'épuisement professionnel est essentiel pour préserver la qualité de vie au travail.

En présentiel · 2 jours (14h) ou 3 jours (21h)
Collective (12 stagiaires max.)



PROCESS COMMUNICATION
MODEL®

La PCM® est un outil de compréhension de six types de personnalités présents chez chacun·e à des degrés différents. Il est reconnu pour favoriser une communication adaptée et constructive, développer des relations efficaces et bienveillantes, anticiper et gérer les situations de stress.

En présentiel · 2 jours (14h)
Collective (de 4 à 9 stagiaires)

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Par AFNOR Certification

COM'&talents est un Organisme de formation certifié QUALIOPI.
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Cette formation n'est pas éligible au CPF.

Renseignements et inscriptions · Agnès CABRITA · 06 21 44 24 99
contact@com-et-talents.com · www.com-et-talents.com

©Agnès CABRITA · Catalogue de formations 2027 · COM'&talents · 21/11/2026