

Communication 2

Domaine	Economie et Services
Filière	Economie d'entreprise
Orientation	Economie d'entreprise (EE)
Mode de formation	Plein temps

Informations générales

Nom	: Communication 2
Identifiant	: HEG-Com2
Années académiques	: 2021-2022, 2022-2023
Responsable	: Silna Borter
Charge de travail	: 60 heures d'études
Périodes encadrées	: 30 (= 22.5 heures)

Semestre	E1	S1	S2	E2	S3	S4	E3	S5	S6
Cours			30						

Connaissances préalables recommandées

Aucune.

Objectifs

Au terme du module, l'étudiant-e doit être à même de maîtriser les fondamentaux des sciences de la communication en sachant:

- Comprendre les mécanismes fondamentaux de la communication interpersonnelle
- S'exprimer efficacement dans différents contextes avec aisance en adaptant son message au public-cible
- Ajuster sa communication verbale et non verbale aux divers contextes professionnels
- Pratiquer différents types d'écriture professionnelle
- Argumenter de manière pertinente et cohérente

Contenu et formes d'enseignement

Répartition des périodes indiquée à titre informatif.

Cours: 30 périodes

- | | |
|---|---|
| - Mécanismes fondamentaux de la communication et principaux modèles. | 6 |
| - Perception et communication non verbale. | 4 |
| - Outils de communication interpersonnelle, écoute active, reformulation, synthèse, messages. | 6 |
| - Communication verbale et non verbale ajustée selon les divers contextes professionnels. | 4 |
| - Argumentation pertinente et cohérente. | 6 |
| - Expression écrite et pratique de différents types d'écriture professionnelle. | 4 |

Bibliographie

Ouvrage principal :

DeVito, J., Vezeau, C., Chassé, G. (2019). La communication interpersonnelle, 4ème édition. Pearson : collection psychologie. 300 pages, ISBN: 978-2-7613-9902-9.

Autres ouvrages (accessibles sur Scholarvox) :

Labruffe, A. (2016). La communication responsable : En phase avec la norme AFNOR NF ISO 26000:2010. AFNOR. 336 pages, ISBN: 978-2-12-465534-2.

Josien, M. (2013). Techniques de communication interpersonnelle : Analyse transactionnelle - Ecole de Palo Alto - PNL Ed. 3. Eyrolles. 196 pages, ISBN: 978-2-212-55813-5.

Marc, E., Picard, D., & Fischer, G.-N. (2015). Relations et communications interpersonnelles Ed. 3. Dunod. 129 pages, ISBN: 978-2-10-073818-2.

Peiffer, C. (2015). Convaincre en toute situation : Techniques d'argumentation persuasive. 50 Minutes. 72 pages, ISBN: 978-2-8062-6511-1.

Contrôle de connaissances

Cours : L'acquisition des matières de cet enseignement sera contrôlée au fur et à mesure par cinq tests individuels d'évaluation des connaissances et par la réalisation d'un travail individuel exprimant visuellement une sélection de concepts théoriques vus en cours.

Calcul de la note finale

Note finale = moyenne cours x 1