

## Communication 2

<b>Domaine</b>	Economie et Services
<b>Filière</b>	Economie d'entreprise
<b>Orientation</b>	Economie d'entreprise (EE)
<b>Mode de formation</b>	Temps partiel/En emploi

### 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	E4	S7	S8
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