

Professionnel de la communication : devenir expert et consultant

Façonner et investir son rôle d'expert et de consultant quand on est communicant

2 jours (14 heures)

Expertise

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 750 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 09/10/2026.

Le communicant d'aujourd'hui, et encore davantage celui de demain, doit habiter sa fonction et bâtir sa légitimité sur trois axes : expertise, consulting et stratégie. Cette formation a pour but de vous accompagner pour investir ce rôle nouveau et vous aider à asseoir votre légitimité en tant que communicant.

Les entreprises traversent de nombreuses transformations, les enjeux d'efficacité et d'impact de leur communication se renforcent. L'expert en communication suit cette tendance avec un impératif de changement : le communicant ou la communicante doit aujourd'hui incarner une personne ressource capable de conseiller. Il ou elle doit aujourd'hui être en capacité d'accompagner ses clients internes ou externes dans la co-construction d'actions de communication efficaces et porteuses de sens. Avec cette formation, le CFPJ vous donne les clés pour évoluer vers une posture de consultant, être en capacité de créer un véritable espace de confiance et de reconnaissance réciproque, maîtriser votre communication interpersonnelle, afin d'exprimer pleinement votre valeur ajoutée de communicant.

Objectifs

- Adopter une posture de "consultant en communication" au service de l'entreprise et de ses enjeux
- Renforcer la légitimité du communicant et sa reconnaissance grâce à une démarche Stratège / Conseil / Action à valeur ajoutée
- Mieux positionner la fonction communication et son offre de services
- Fluidifier les relations de travail avec les acteurs de la communication

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

Compétences acquises

À l'issue de la formation, vous serez capable de renforcer votre légitimité de communicant et d'être force de proposition grâce à une démarche Conseil/Action et de développer une stratégie de communication de contenus éditoriale online et offline.

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables et chargés de communication

Prérequis

Avoir une expérience confirmée en communication.

Programme

1 Pendant votre formation

Le communicant de demain : expert et consultant

Les compétences clés du communicant

Découvrir son style de communication et adapter sa communication à l'autre

- Connaître les 3 fonctions de la communication et les 3 niveaux de discours
- Différencier : empathie / sympathie / compassion et notoriété / réputation
- S'approprier les fondamentaux de la communication interpersonnelle, de la communication non-violente et de l'assertivité

Exercice d'application : faire une reco à son client

Auto-Diagnostic : quelle est mon image de communicant ?

Les mutations du métier de communicant dans un monde en transformation

- Identifier les mutations et enjeux du métier de communicant : réputation, attention, expérience, engagement, digital, contenu, data.
- Définir les transformations de notre environnement et leurs conséquences sur les pratiques du communicant.
- Travailler dans un environnement VUCA.

Les conséquences et enjeux pour le métier

- Analyser le problème ou le besoin pour le transformer en solution.
- Adopter le rôle de consultant pour construire une proposition stratégique.
- Planifier et produire des contenus et les partager.

Faire évoluer sa posture de communicant vers le conseil en communication dans l'entreprise

- Situer le rôle du consultant dans l'entreprise.
- Élaborer un diagnostic.
- Évaluer les résultats et ajuster les actions.
- Appliquer les 8 étapes de l'approche consulting interne.
- S'approprier la méthode RPBDC : Réel – Problème – Besoin – Demande – Contrat.

La communication en action

- Définir ses objectifs SMART.
- Construire une grille de cohérence : de la stratégie du groupe à la stratégie de communication.
- Élaborer une stratégie de contenus pour développer l'engagement des parties-prenantes (externes et internes) et renforcer la réputation de la marque.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

CAROLINE SAUVAJOL RIALLAND
SO COMMENT

Modalités pédagogiques

Les méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative, interrogative, de découverte et expérientielle sont pratiquées lors de la formation.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 16 décembre 2027 au 17 décembre 2027 (2 jours / 14 heures)

Paris

Du 16 décembre 2027 au 17 décembre 2027 Paris

- 16 décembre 2027 9h00 – 17h30
- 17 décembre 2027 9h00 – 17h30