

Objectifs :

Communiquer avec souplesse pour faire passer ses messages
Pratiquer l'écoute active de vos interlocuteurs
Comprendre vos interactions avec les autres

Public concerné et prérequis :

Toute personne désirant mieux comprendre leurs différents interlocuteurs pour mieux communiquer au quotidien

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Qualification des intervenants :

Formation animée par un consultant spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo-projecteur, Paper-board,
Evaluation au début de la formation sur les attentes
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques
Exercices
Support de cours envoyé par mail

Durée, effectifs :

21 heures.
11 stagiaires.

Programme :

Apprendre à travailler sur soi : découvrir le fonctionnement de sa personne
Définir votre objectif en fonction du contexte
Apprendre à vous « aligner » sur votre interlocuteur et vous « centrer » sur l'objectif (recueillir de l'information, faire adhérer, faire agir...)

Etre convaincu pour mieux convaincre : comment surmonter ses appréhensions
Prendre conscience des obstacles qui affaiblissent votre force de persuasion
Faire appel à ses ressources positives (événements passés, sensations) pour dépasser ces

obstacles : la méthode de « l'ancrage positif »

Connaître et comprendre son interlocuteur : poser les bases d'une relation positive grâce à l'écoute active

Construire un espace de confiance et d'écoute active pour sécuriser votre interlocuteur

Ecouter de façon active et constructive pour déjouer les pièges du langage : la technique du « méta modèle » (Grindler & Bandler)

Repérer les modifications physiques indiquant un changement d'état d'esprit chez son interlocuteur, les analyser et y réagir

Décoder les signes émis par votre interlocuteur : la méthode du « calibrage »

Clarifier les messages émis et reçus grâce à la méthode du "recadrage"

Intégrer la connaissance de l'autre pour mieux le convaincre

Identifier les causes réelles de la résistance

Savoir se mettre à la place de l'interlocuteur pour comprendre ses réticences : les positions de perception

Comprendre l'« intention positive » qui guide votre interlocuteur et agir en conséquence

Rechercher l'intérêt commun

Comprendre et gérer les objections en percevant leur utilité

Travailler sur sa force de persuasion

Se préparer mentalement pour déterminer les «stratégies» à adopter

Saisir la notion de «stratégie mentale»

Apprendre à les décoder pour modifier une stratégie insatisfaisante

Prendre conscience des stratégies gagnantes pour les reproduire

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation tout au long de la formation

Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs

Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

Sanction visée :

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Délais moyens pour accéder à la formation :

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui

OUI

Tarif :

740,00 €

Taux de satisfaction de la formation :

88.52