

Classique

Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux de la communication. Prendre conscience rapidement de l'impact de sa propre communication. Faire passer son message avec plus d'assurance et de facilité. Découvrir et prendre en compte les principales attentes de son interlocuteur. Écouter plus et mieux pour ne rien manquer des informations réellement importantes. Guider l'entretien et favoriser le dialogue. Maîtriser une partie plus importante des aléas des relations humaines.

Public :

Managers, managers coaches, cadres ou toute personne pour qui la communication interpersonnelle représente un enjeu et une condition de leur réussite.

Méthode :

Analyse individuelle, conseils personnalisés, théories interactives, exercices pratiques, auto-appréciation, mises en situation métier et hors métier, approche psychocorporelle de la communication (entraînement du jeu de l'acteur), accompagnement personnalisé.

Au cours de cette formation, le participant apprend à observer, penser agir, pour gagner en efficacité personnelle. Une validation systématique des acquis est réalisée avant de passer à l'acquisition d'un nouveau savoir faire et savoir-être. Le formateur s'assure ainsi que les compétences ont bien été acquises.

Tarif / jour

1 500 € ht

Identifier les typologies de comportement en situation de communication

Déterminer votre profil et ceux de vos interlocuteurs en situation de conviction

Déterminer votre profil et ceux de vos interlocuteurs en situation de défense

Connaître ses qualités d'écoute

Faire l'autodiagnostic de sa qualité d'écoute.

Mesurer son niveau d'écoute en fonction de son degré d'ouverture à soi et aux autres.

Créer les conditions d'un échange fructueux

Être conscient de ses filtres personnels pour ne pas parasiter la communication de son interlocuteur.

S'adapter au registre verbal et non-verbal de son interlocuteur.

Établir une relation de confiance à travers sa qualité d'écoute.

Garder ses qualités d'écoute dans les entretiens difficiles (en situation de stress, d'agressivité ou de manipulations).

S'entraîner à l'écoute globale

Se centrer sur son interlocuteur.

L'écoute active : du jugement à la reformulation, adapter son style d'écoute en fonction de son objectif.

Manier l'art du questionnement : aller au-delà de ce qui est dit en faisant préciser le langage de son interlocuteur.

Enrichir la qualité d'écoute par le langage du corps

Les yeux écoutent : faire l'expérience du silence.

Observer le langage du corps.

S'entraîner à se synchroniser (se mettre sur la même longueur d'onde) sur son interlocuteur pour établir une relation d'écoute en entretien.

Écouter en situation

Maîtriser les techniques d'écoute en entretien.

Participer à une réunion

Dates	Durée	Lieux	Inscription
Nous contacter	2 jours	Intra / inter	contact@biosens.net