

OBJECTIFS

- Prendre conscience des concepts de bases de la communication : « nous sommes tous différents et nous n'avons de la réalité qu'une perception subjective »
- Calibrer : regarder, écouter, comprendre le mode de fonctionnement structurel d'un interlocuteur (comportements, stratégies, motivations, convictions, rôles...)
- Se synchroniser : reformuler verbalement et non verbalement pour créer un rapport de respect et de sécurité
- Guider : définir un objectif et les conditions qui permettront de l'atteindre
- Identifier et accéder aux Ressources : moyens et ressources nécessaires à l'atteinte de l'objectif

PROGRAMME GENERAL DE LA FORMATION

COMMUNICATION

Qu'est-ce que c'est ?

Conscience de la différence des représentations du monde de chaque individu.

Les difficultés.

Les outils :

écouter le **verbal** : apprendre à écouter le fonds et la forme

observer le **non verbal** :

travailler l'**empathie**

reformuler : pour quoi faire ?

poser des **questions** : quelles questions pour quels objectifs ?

Les **différentes façons de traiter l'information** : savoir poser les **justes questions** pour clarifier l'information et trouver plus de solutions rapides et concrètes auprès des clients.

MOTIVATION

Découvrir ses propres motivations : qu'est-ce qui nous **attire** ? Qu'est-ce qui nous **pousse** ?

Une fois trouvés nos besoins, **motivations**, comment les **satisfaire** ?

Comment découvrir les besoins et **motivations** de nos **interlocuteurs**, comment les **satisfaire** ? le SONCAS.

Respecter l'Autre tout en se respectant Soi : l'**éthique de l'esprit d'entreprise**

Quelles sont les conditions nécessaires pour atteindre un **objectif** ?

Trouver les moyens pour définir correctement un objectif et mettre une stratégie efficace en place pour l'atteindre.

RESSOURCES

Se connecter à ses propres ressources :

Comment être dans l'état d'esprit adéquat à **LA** situation ?

- les **ancrages**

- les **niveaux logiques** de Bateson

De quels niveaux logiques sont constitués un système Entreprise, un système Individu ;

Comment aligner ces niveaux pour connecter ses ressources en toute adéquation entre le système entreprise et le système individuel et faire en sorte de trouver l'équilibre entre les deux.

PUBLIC & Pré-requis

Tout professionnel souhaitant développer ses capacités de communication, de vente, de management, de relation d'aide et de conseil.

Pas de Pré-requis.

METHODOLOGIE

Interactive et participative. Simulations, exercices pratiques et jeux de rôles respectant la liberté de chacun. Les participants expérimentent les items abordés dans la formation pour intégration dans l'instant et utilisation immédiate et concrète à la sortie du stage.

Un support de cours est donné au participant reprenant tous les éléments abordés dans la formation.

Des feedbacks sont donnés au fur et à mesure des exercices, en individuel et en groupe.

DUREE—DATES—LIEUX

4 jours

Selon conditions de déroulement intraentreprise ou interentreprise.

PRIX

1350 € net (société non assujettie à la TVA) par jour de formation

350 € net par entretien individuel

Frais de déplacements en sus en intraentreprise.

En interentreprise : fixé selon l'organisateur

INTERVENANTE : Brigitte Penot

Consultante en Relations Humaines

20 d'expérience en entreprise

Enseignante certifiée NLPNL

Coach certifiée SICPNL

Formée en hypnose, systémique, Krauthammer

Fondatrice de « reinventernotremonde.xyz »



Organisme de formation n° 93.83.04399.83

+33 (0) 6 80 87 32 61
contact@apiform.net
www.apiform.net
reinventernotremonde.xyz