

DUREE : 2 jours (14h)
Inscription minimum 15 Jrs avant le démarrage

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

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

PRE-REQUIS

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

OUTILS PEDAGOGIQUES

Des entraînements pratiques, filmés et débriefés pour ancrer véritablement les compétences : chaque exposé théorique est illustré par des exercices en binôme
Une formatrice coach certifiée PNL

DATES:

consultez notre calendrier inter-entreprises sur le www.akor-formation.com

Formation animée par un consultant spécialisé

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