

Avec la PNL et ComColors, réussir à convaincre et à mieux communiquer

Durée : 2 JOURS
(12 heures)

Dates : Nous consulter

Public : Tout professionnel confronté à des enjeux relationnels dans son organisation professionnelle (hiérarchie, collaborateurs, partenaires)

MODALITES PEDAGOGIQUES :
2 journées en présentiel
Possibilité de distanciel (nous consulter)
Jeux de rôles et ateliers de mise en situation
Diaporama
Vidéos

Entretien avec le formateur avant la formation pour évaluation des besoins

Vous souhaitez acquérir les clés pour intervenir en réunion de manière claire et affirmée, être écouté et développer votre capacité à rebondir, faire avancer le débat? Vous vous interrogez : comment prendre la parole? Comment faire passer ses idées? Comment rebondir sur les propos d'un participant?

Objectifs de la formation :

Acquérir des techniques de base : comprendre les piliers de la PNL dans la communication
Savoir intervenir de manière claire affirmée en fonction de sa personnalité
Identifier ses obstacles à bien communiquer
Réussir à faire passer des messages difficiles
Développer sa capacité à rebondir et faire avancer le débat

Programme. En amont : Passage du Test de Personnalité : ComColors

➤ **Se préparer et préparer sa prise de parole**

Savoir se poser les bonnes questions en fonction de ses filtres de perception et de sa représentation de la réalité. Quelle prise parole, pour qui, pour quoi faire ?
Se situer dans la prise de parole : quel est mon rôle ? Mon positionnement (intervenant, expert) ? les enjeux pour moi

➤ **S'affirmer : gagner en aisance pour se faire entendre**

Prendre sa place et être présent : gérer l'espace
Se faire entendre : maîtriser sa voix (volume, timbre, ton, etc.)
Développer sa présence et prendre conscience de l'impact de son non-verbal
Capter l'attention de l'auditoire : interrompre, rebondir

➤ **Gérer l'échange, communiquer efficacement**

Pratiquer l'écoute active et s'entraîner à reformuler
Savoir rebondir et nourrir l'échange de manière positive
Se préparer à répondre aux objections et aux contre-arguments
S'affirmer face aux personnalités difficiles : les envahissants, les négatifs, les déstabilisateurs...
Réussir à gérer les personnalités et les situations difficiles
Acquérir une méthodologie pour faire face aux critiques et aux situations inattendues

Tarif : 2000 € HT

Suivi et réalisation des résultats : Evaluation des objectifs et de la mise en place des changements à J+60 sous forme d'entretien

Evaluation de la satisfaction
Questionnaire de satisfaction en fin de formation