



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30

14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER

OBJECTIFS

Développer sa capacité à s'adapter simplement à des interlocuteurs variés et se comportant de manière différente : entrer en relation de manière pertinente ; s'adapter à son interlocuteur ; ajuster sa communication verbale et non-verbale.

S'adapter à ses interlocuteurs ; clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre ; mobiliser ses ressources personnelles et celles des autres pour faire face aux situations nouvelles et aux changements ; développer sa flexibilité dans ses échanges.

PROGRAMME

Prendre connaissance et conscience de sa voix

Repérer les caractéristiques de sa voix par un diagnostic vocal personnalisé.

S'entendre soi-même.

Repérer timbre, hauteur, tessiture.

Construire et développer son instrument vocal

Découvrir son instrument : le corps.

Relâcher les tensions parasites.

Respirer efficacement.

Adopter une posture naturelle.

Découvrir l'ampleur de sa voix.

Jouer de son instrument : s'exprimer pour être compris

Enrichir sa voix par les harmoniques.

Jouer de l'expressivité de sa voix pour capter l'attention.

Affiner sa diction pour être écouté.

S'exprimer pleinement à travers sa voix.

Prendre plaisir à l'intervention orale.

Motivation dans sa vie professionnelle

- repérer ses motivations

- clarifier ses besoins dans la vie professionnelle

- clarifier et définir ses valeurs

- se fixer des objectifs et des perspectives dans la vie professionnelle

- réévaluer ses priorités

- faire l'économie des sentiments négatifs et mieux vivre les relations

- repérer les émotions dans les relations professionnelles apprendre à les gérer

- savoir mettre des limites développer la confiance en soi, valoriser ses potentialités

- prendre conscience des comportements favorables qui permettent à une équipe de fonctionner



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30

14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

S'ajuster à l'interlocuteur

Prêter attention à l'interlocuteur : "la calibration".

Coordonner sa communication verbale et non-verbale : "la synchronisation".

S'adapter au langage de l'autre

Mobiliser ses qualités pour réussir

Trouver les ressources adaptées aux situations afin d'atteindre ses objectifs : "l'auto-ancrage de ressources".

Préparer ses réussites : "la visualisation".

Prendre du recul dans les situations : "les positions de perception".

Mieux gérer ses émotions limitantes : "la dissociation".

Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"

Recadrer ses points faibles : voir leurs avantages dans certaines situations.

Transformer en positif une expérience négative.

S'informer avec précision pour comprendre l'interlocuteur :

Repérer les imprécisions du langage.

Poser les questions pertinentes.

Aider l'autre à préciser son discours.

Transformer un problème en objectif : "la stratégie d'objectif"

Définir un objectif précis, positif et opérationnel.

Programmer son objectif dans le temps.

Se motiver pour atteindre son but.