

Communiquer & Influencer

convaincre le professionnel et persuader l'humain

Public

- Managers, commerciaux, relation-clients, collaborateurs
- Tout secteur

Prérequis

- Renseigner son questionnaire en amont du présentiel



Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Créer un climat de confiance en prenant appui sur l'approche Élément Humain® de Will Schutz
- S'adapter au style de communication préférentiel de leur interlocuteur avec la découverte des 4 styles de communication DIRE issus de 4 systèmes de valeur
- D'activer des leviers d'influence pour mieux engager vers l'action attendue

Modalités et durée

- Module adaptable à votre enjeu (managérial, commercial...)
- Au choix : présentiel de 2 jours (14h), distanciel de 14h ou mixte

Prix

- 3 300€ HT
- 1-2-3 possible ! est porté par ITG Formation pour toute demande de prise en charge par un opérateur de compétences (OPCO, ex-OPCA). Nous vous invitons à vous rapprocher de votre OPCO pour identifier les critères de prise en charge ou de votre entreprise pour une prise

SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry - 92410 Ville d'avray - 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 - RCS : NANTERRE - NAF : 7022Z



en charge possible sur le plan de développement des compétences.
Nous vous remercions de nous préciser avant établissement du devis
le mode de financement prévu pour votre projet de formation.

Pédagogie

- Exercices issus du théâtre
- Alternance apports théoriques et expériences apprenantes
- Questionnaire et mises en situation
- Classe inversée
- Temps de partage et retours d'expérience

Documentation remise

- Questionnaire DIRE avec la convocation
- Lien Parcooro ou Padlet présenté en début de présentiel : vidéo, bibliographie, support stagiaire, articles...

Évaluation des compétences

- En amont : questionnaire d'auto-positionnement
- En cours de formation : évaluations formatives
- En aval : questionnaire d'évaluation de la qualité de la formation et de la progression des acquis

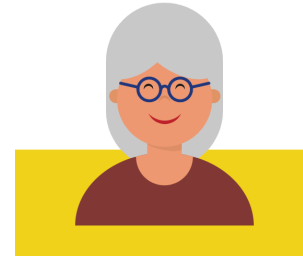


SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 - RCS : NANTERRE - NAF : 7022Z

LE PROGRAMME

Avant le présentiel

- Questionnaire LES 4 STYLES DE COMMUNICATION à renseigner en ligne



Pendant le présentiel

1- Pitcher sa carte d'identité professionnelle

- Expérimentation dès la première minute : travailler sa posture et sa voix avec des exercices issus du théâtre
- Gérer son trac avec des exercices de relaxation

2- Mieux comprendre ce qui se joue dans une relation interpersonnelle

- Identifier sa préférence sur la dimension de l'inclusion et l'impact de celle-ci sur son interlocuteur
- Travailler sa flexibilité relationnelle avec 3 expériences ICO apprenantes sur soi et sur les autres

3- Adapter sa communication à son interlocuteur

- Identifier son style de communication préférentiel et son impact sur autrui avec le débriefing de ses propres scores
- Intégrer les autres styles de communication et leur système de valeurs avec le débriefing des scores du groupe
- Apprendre à nourrir les attentes de son interlocuteur en s'entraînant intensivement à communiquer de manière personnalisée

4- Utiliser des techniques d'influence pour emmener vers l'intérêt général

- S'approprier les techniques d'influence en classe inversée
- S'entraîner à les utiliser au juste moment avec un jeu de rôles en simultané

Après le présentiel

- **Option 1** : suite à la mise en œuvre en situation de travail, visio de 2 heures « retour d'expérience opérationnelle » - prix : 500€ HT
- **Option 2** : programme de renforcement WhatsApp avec un défi par semaine pendant 2 mois pour stimuler la mise en application - prix : 350€ HT