

Entrer en contact avec aisance

Cours Pratique de 2 jours

Réf : ECS - Prix 2022 : 1 450€ HT

Le prix pour les dates de sessions 2023 pourra être révisé

Ce stage présente les outils de communication essentiels pour réussir votre prise de contact avec autrui. Vous travaillez sur vos comportements verbaux et non verbaux et apprenez à vous synchroniser sur le langage de votre interlocuteur.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Réussir votre prise de contact avec autrui

Comprendre les différents modes de fonctionnement des individus

Travailler sur les comportements verbaux et non verbaux

Apprendre à se synchroniser sur le langage de son interlocuteur

Écouter et faire preuve d'assertivité dans sa communication

TRAVAUX PRATIQUES

Pédagogie active, autodiagnostic, exercices de communication, jeux de rôles suivis de débriefing collectif, échanges interactifs.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2022

1) Comprendre les différents modes de fonctionnement des individus

- Identifier les enjeux de la communication.
- Savoir communiquer.
- Comprendre les enjeux d'une entrée en relation réussie et le poids de la première impression.
- Connaître son interlocuteur.
- Comprendre comment l'on est perçu par autrui.

Exercice : La première impression. Atelier de réflexion collective. Présentation croisée : chacun se présente à son voisin, qui présente ensuite au groupe ce qu'il a retenu.

2) Mieux se connaître pour mieux connaître l'autre

- Identifier son mode de communication.
- Prendre conscience de son niveau d'anxiété.
- Connaître les messages contraignants.
- Comprendre la notion d'intelligence émotionnelle.

Exercice : Autodiagnostic pour mieux se connaître : style de communication, messages contraignants, anxiété générale, niveau d'intelligence émotionnelle.

3) Identifier les différents vecteurs de la communication

- Analyser les différents modes de communication.
- Adopter un ton et un rythme de voix adaptés.
- Comprendre sa communication non verbale.
- Ouvrir son " territoire " à autrui : comportements associés.
- Utiliser des expressions positives.
- Décrypter la communication non verbale.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant gagner en efficacité dans leurs relations interpersonnelles.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Éviter les gestes parasites.

- Savoir maîtriser son corps.

Exercice : Présentation orale : parler d'une passion ou d'un sujet que l'on connaît bien.

4) Entrer efficacement en relation

- Reconnaître les différentes situations de communication.

- Savoir maîtriser son émotivité.

- Détecter les situations propices.

- Adopter une attitude d'ouverture.

- Entrer en contact : les premiers mots à utiliser.

- Savoir se présenter avec impact.

- Maîtriser la première minute de l'échange.

Exercice : Préparer une présentation de soi et de son parcours professionnel devant le groupe.

5) Adapter sa communication

- Détecter les registres de communication.

- S'adapter à l'autre.

- Écouter pour être écouté.

- Pratiquer l'écoute active.

- Faire preuve d'assertivité.

Jeu de rôle : Conduire des entretiens professionnels, deux à deux. Débriefing collectif.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 15 déc.

2023 : 05 janv., 05 janv., 05 janv.,
05 janv., 05 janv., 05 janv., 05
janv., 05 janv., 05 janv., 26 juin,
26 juin, 26 juin, 26 juin, 26
juin, 26 juin, 26 juin, 25
sept., 25 sept., 25 sept., 25 sept.,
25 sept., 25 sept., 25 sept., 25
sept., 25 sept., 18 déc., 18 déc.,
18 déc., 18 déc., 18 déc., 18 déc.,
18 déc., 18 déc., 18 déc.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 15 déc.

2023 : 05 janv., 05 janv., 05 janv.,
26 juin, 26 juin, 26 juin, 25 sept.,
25 sept., 25 sept., 18 déc., 18
déc., 18 déc.