

Savoir improviser pour réagir et maîtriser sa communication

développer son aisance et sa répartie

Cours Pratique de 2 jours

Réf : IRO - Prix 2022 : 1 450€ HT

Comment être à l'aise et réagir avec efficacité dans toute situation de communication ? Le participant développera sa confiance en soi et son charisme et apprendra à s'adapter aux réactions d'un groupe. Il sera capable, grâce à des techniques de communication adaptées, de convaincre par une parfaite maîtrise de soi.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Développer sa confiance en soi et son charisme

S'adapter aux réactions d'un groupe

Sortir de la justification et être dans l'explication

Répondre aux objections avec méthode

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et dynamique : mises en situation concrètes par des exercices ludiques suivis d'analyses collectives.

LE PROGRAMME

1) La communication : le verbal et le non verbal

- La relaxation, la voix et l'échauffement. Identification de ses tics verbaux.
- L'occupation de l'espace et la gestuelle. Détection des comportements parasites.
- La confiance en soi : accroître l'estime de soi.
- La crédibilité par l'acceptation du ridicule.
- L'impact de son comportement : oser, être authentique.
- Ses blocages et ses peurs : les évaluer, les dépasser.

Exercice : Mises en pratique individuelles et en sous-groupes.

2) Improviser et s'adapter aux réactions du public

- Accueillir et accepter l'inconnu dans toute situation.
- L'observation du groupe pour l'impliquer et prendre des risques.
- L'imagination : humour et spontanéité pour réagir aux situations déstabilisantes.
- La concentration et l'écoute : maîtriser les silences.
- Travailler "son personnage".
- Les dangers de l'improvisation et les remèdes.

Exercice : Mises en pratique individuelles et en sous-groupes.

3) Improviser : entraînement

- Être dans l'explication.
- Sortir de la justification.
- Ce qu'il convient d'éviter : les huit conseils.

Mise en situation : Exercices ludiques et analyse en groupe.

4) Répondre efficacement aux objections

- Les différents types d'objections.
- Les 5 attitudes négatives : la critique, le scepticisme, l'objection, le malentendu, l'indifférence.
- L'attitude positive : l'acceptation.

PARTICIPANTS

Ce stage s'adresse à toute personne qui souhaite renforcer son aisance dans la relation à autrui.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

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.

- Réagir à une objection : un comportement en 3 temps.
- Répondre aux objections : des méthodes.
- Transformer une objection en une condition.
- Identification du fondement de l'objection en 5 points.
- Savoir exprimer un refus.

Exercice : Travail sur des cas pratiques en individuel et en sous-groupes.

5) Traiter les objections : entraînement

- Créer un contexte favorable à la communication.
- Ne pas susciter les objections.
- Les points clés pour éviter les objections.

Mise en situation : Exercices ludiques et analyse en groupe.

6) Conclusion

- Le participant établira son plan d'action personnel.
- Définition des objectifs.
- Les actions à mettre en œuvre et les délais.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 22 sept., 22 sept., 15 déc.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 22 sept., 15 déc.