

L'art de communiquer

<p>Objectifs : Le quotient d'émotivité, les croyances et les préjugés sont autant d'obstacles à notre évolution personnelle et professionnelle. Par la mise en œuvre d'une communication active et adaptée nous parvenons à résoudre bon nombre de problèmes. Connaître les techniques de communication persuasive et mieux contrôler ses émotions.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne cherchant un meilleur contrôle de soi.</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>Pré requis : aucun</p>
<p>✚ Se connaître – s'évaluer – s'apprécier</p> <p>✚ L'analyse transactionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Analyser les comportements : les états du Moi ❖ Qui sommes nous ? : émotions, croyances, peurs, préjugés, valeurs ❖ Exercices pratiques <p>✚ La Programmation Neuro Linguistique (notions de base)</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Les registres sensoriels : l'influence des sens sur les comportements ❖ Les Tris Primaires : comment notre environnement nous influence t-il ? ❖ La ligne du temps : nos préférences passé/présent/avenir et leur incidence ❖ Exercices pratiques <p>✚ Le cerveau</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Cerveau gauche / cerveau droit : une explication à certains choix professionnels et personnels ❖ Les zones du cerveau : l'influence sur les comportements ❖ La mémoire : comment la développer ? ❖ Exercices pratiques <p>✚ La communication persuasive</p> <p>✚ L'écoute active</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Poser les bases d'une bonne communication : devenir un bon auditeur et améliorer sa concentration ❖ Exercices pratiques <p>✚ Comportement verbal et non verbal</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Le non verbal : attitudes, comportements, gestuelle et leur impact sur l'interlocuteur ❖ La synchronisation : être en phase avec son interlocuteur ❖ Le verbal : la « puissance » des mots et les pièges verbaux à éviter <p>✚ La technique des questions</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Apprendre à se " centrer sur l'autre " : améliorer son empathie ❖ Poser les bonnes questions : éviter les pièges des généralisations et perceptions et faire établir les faits ❖ Exercices pratiques <p>✚ La motivation</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Qu'est ce que la motivation ? ❖ Comment la développer ? (pour soi et pour les autres) <p>✚ Les grands principes de la communication</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ 17 principes à retenir ❖ Lignes de conduite 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p>Moyens et pédagogie</p>  <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>2 jours</p> <p>1 150 €</p> <p>Réf : DI041</p>