



ADAPTER SON MODE DE COMMUNICATION À LA DIVERSITÉ DES SITUATIONS PROFESSIONNELLES

MODALITÉS D'ADMISSION

Cette certification s'adresse à toute personne, quel que soit le métier d'origine, en situation d'emploi, en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle ayant des fonctions de management ou pas et ayant à minima une situation professionnelle impliquant des messages à faire passer à autrui avec pour objectif de valider et d'attester l'acquisition des compétences complémentaires à celles de leur métier, compétences en communication nécessaires pour occuper une fonction en vente, management ou direction de projets

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

L'impact et l'aisance à l'oral sont de nos jours indispensables pour développer votre efficacité professionnelle en situation de communication avec les autres. Nous utilisons une pédagogie active et participative menée par des formateurs coaches, comédiens, metteurs en scène qui place le participant au centre du processus d'apprentissage. Chaque participant vit une expérience forte en groupe et repart avec un niveau de confiance en soi renforcée et des outils concrets utilisables immédiatement.

CERTIFICATION

Une certification est un gage de qualité qui vous aide tant sur le plan personnel que professionnel. La certification visée est : « Adapter son mode de communication à la diversité des situations professionnelles »

OBJECTIFS

Dans un contexte de concurrence croissante sur le marché du travail, des individus confrontés à des changements de poste, des professionnels qui créent leur activité, salariés, indépendants ou demandeurs d'emploi doivent maîtriser les techniques d'argumentation et les savoir-être pour professionnaliser leurs interventions orales face à un interlocuteur ou à un groupe interne ou externe à l'organisation et faire bonne impression.

Cette formation certifiante permet de construire une intervention et un argumentaire adapté à chaque contexte et à votre interlocuteur, de gagner en force de persuasion, de maîtriser les techniques de la communication orale en vue de valoriser vos idées, de convaincre votre auditoire et emporter son adhésion.

À l'issue de la formation le participant sera en capacité de :

- Maîtriser les fondamentaux de la communication (verbal et non verbal)
- Booster son impact sur les temps forts de la prise de contact (première impression donnée, gestion du stress, les outils du charisme)
- Capter l'attention de son auditoire
- Développer toutes les dimensions de sa communication pour donner du sens et rendre vivante son intervention : savoir mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage, première impression donnée, gestion du stress, les outils du charisme.
- Travailler son message de façon claire, synthétique et percutante
- Maîtriser les outils qui permettent de mieux comprendre l'autre et le contexte dans lequel on intervient
- Donner envie aux personnes de travailler pour et avec soi
- Comprendre les ressorts de la persuasion, construire un argumentaire adapté au contexte et à son interlocuteur.
- Prendre appui sur l'objection pour mieux convaincre.
- S'affirmer dans ses interventions et gagner en confiance en soi
- Développer les comportements de communication constructives dans des situations difficiles.

CONTENUS

1. MIEUX CONNAÎTRE SES POINTS FORTS ET RENFORCER SON IMPACT

- Être conscient de l'importance de l'image renvoyée dans les premiers instants d'une communication.
- Identifier ses propres appréhensions (trac, crainte d'être mal jugé, de mal faire...) et les dépasser pour gagner en confiance en soi.
- Apprendre à identifier ses points forts

- Travailler les techniques de l'acteur : Développer l'articulation, les intonations, le rythme pour avoir une voix impactante, gagner en confiance et affirmer son message
- Mobiliser sa posture, sa gestuelle, sa voix, son regard, les expressions du visage pour captiver son public.
- Travailler sur sa souplesse émotionnelle.

2. SAVOIR STRUCTURER SON DISCOURS ET INTRODUIRE AVEC FORCE

- Préparer et structurer sa présentation pour mobiliser l'attention de son interlocuteur.
- Définir un objectif efficace et développer son art de la synthèse pour gagner en impact.
- Allier le fond et la forme : faire de son support son véritable allié
- Travailler son entrée : faire une introduction inspirante pour capter immédiatement l'attention de l'auditoire

3. ADAPTER SON DISCOURS À TOUT TYPE DE PUBLIC

- Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire. Analyser le contexte dans lequel on intervient et adapter son message à son auditoire.
- Savoir utiliser l'écoute active pour mieux adapter sa posture et son discours et faciliter la réception du message.

4. CONSTRUIRE UNE INTERVENTION CONVAINCANTE ET SAVOIR PITCHER SON PROJET

- Analyser le contexte dans lequel on intervient et adapter son message à son interlocuteur.
- Définir un objectif efficace et développer son art de la synthèse pour gagner en impact.
- Préparer et structurer une présentation pour mobiliser l'attention de l'auditoire.
- Choisir et maîtriser les meilleurs supports visuels pour son intervention.
- Travailler son entrée : faire une introduction inspirante pour capter immédiatement l'attention de l'auditoire.
- Se présenter de manière synthétique et donner envie à son interlocuteur de travailler pour ou avec vous
- Préparer une argumentation individuelle à présenter face au groupe.
- Savoir conclure de manière efficace.

5. S'ADAPTER EN PERMANENCE AU CONTEXTE ET À L'INTERLOCUTEUR

- Persuader son interlocuteur et adapter son message en fonction de son public
- Identifier les leviers de la conviction et de la persuasion
- Analyser les différents discours d'orateurs
- Savoir utiliser l'écoute active pour mieux adapter sa posture et son discours et faciliter la réception du message
- Choisir la meilleure position relationnelle, et savoir répondre aux questions et objections.

- Anticiper les objections et les questions
- L'assertivité comme posture idéale de l'orateur
- Gérer ses émotions en cas de situation conflictuelle
- Travaux pratiques, mises en situation et jeux de rôles.
- Deuxième présentation individuelle retravaillée avec les apports et outils.
- L'affirmation de soi et savoir dire sans agressivité.
- La Communication Non Violente selon Marshall Rosenberg
- Jeux de rôle : évoluer dans une situation conflictuelle
- Conseils personnalisés donnés par le formateur à chaque participant.
- Bilan et examen de certification.

RÉSULTATS ATTENDUS

Le candidat aura acquis les compétences suivantes :

- Identifier ses propres points forts (communication verbale, non verbale, para verbale) dans un contexte d'une communication professionnelle pour renforcer la confiance en soi et l'efficacité de ses interventions.
- Mobiliser tous les outils de l'expression verbale et non verbale dans la communication orale afin de transmettre au mieux le message en utilisant l'ensemble des ressources de la communication interpersonnelle
- Analyser le contexte de l'intervention par un questionnaire efficace afin de mieux appréhender les enjeux de son interlocuteur et de définir un objectif et un mode de communication adaptés
- Préparer et structurer une prise de parole en public ou une communication écrite (Introduction, argumentation, conclusion) en utilisant les outils de la rhétorique afin de faire passer les messages importants et de convaincre les interlocuteurs
- Anticiper les objections déstabilisantes d'un public et adapter son argumentation afin de rassurer et de convaincre en utilisant une stratégie de préparation centrée sur les enjeux de l'autre
- Adapter sa posture et son propos dans un contexte de situation conflictuelle ou de négociation difficile en intégrant les attentes de l'interlocuteur afin de l'amener à valider un accord constructif pour les deux parties



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active et participative. Réflexions et exercices en alternance avec des apports théoriques et pratiques. Mises en pratique afin de favoriser l'appropriation des techniques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ADAPTÉES

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous proposons un échange téléphonique lors de votre inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHF

LANGUE

Français

PRÉREQUIS

Avoir une expérience professionnelle de 4 ans minimum

Venir avec un sujet de présentation sur PPT ou PDF

CONTACTS PRIVILÉGIÉS

Pour tout renseignement administratif ou relatif à la pédagogie veuillez contacter :

Maria Medori : maria@cicero.partners. 06 70 99 48 78