

COMMUNICATION PERSUASIVE

Construire une relation de confiance et faire adhérer ses interlocuteurs

[PROBLEMATIQUE]

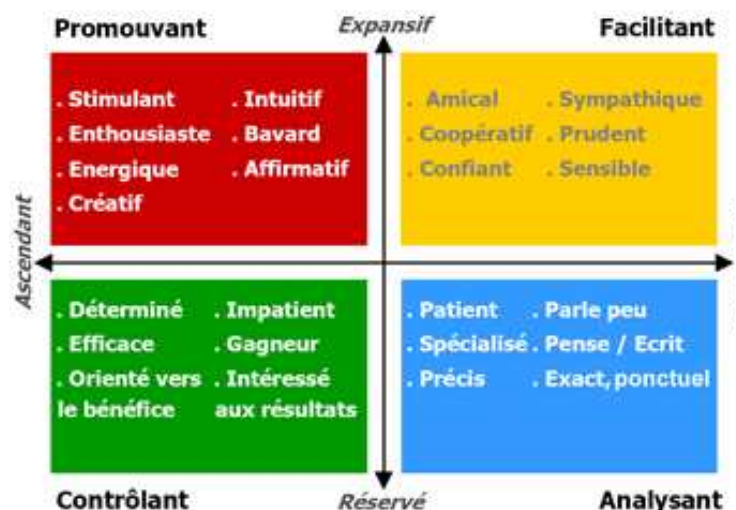
Quelles que soient les évolutions de l'organisation (fusion, BPR, ARTT...), les changements mis en œuvre contribuent à augmenter les tensions internes.

Plus ou moins bien maîtrisée par les managers, la communication constitue un des facteurs clés de succès... ou d'échec des politiques engagées.

Communication Persuasive® **développe l'efficacité des échanges internes et externes et favorise les décroissements.** Ce programme permet également d'instaurer une culture commune au travers d'un même langage et **accroît la flexibilité des acteurs face au changement.**

[CONCEPT]

Chaque individu est différent. Pour communiquer efficacement, il est nécessaire de **s'appuyer sur les points forts de ses interlocuteurs et non de chercher à les changer.** Le concept des styles sociaux délivre une grille opérationnelle permettant de mieux comprendre les autres. Il suffit pour cela d'identifier leurs comportements observables.





[CONCEPT]

En développant leur empathie et leur flexibilité les managers sont à même de tirer parti des différences individuelles plutôt que de les subir comme des contraintes. **L'identification des comportements défensifs et les techniques de gestion des conflits apportent enfin les clés de relations et d'un management plus productif.**

Un mois avant le séminaire, chaque participant reçoit six questionnaires d'identification de son style social. Cinq d'entre eux sont remplis par des personnes de son environnement professionnel. Le dernier est renseigné par le participant lui-même.

Les questionnaires sont traités informatiquement et les résultats sont remis personnellement à chaque participant durant le séminaire. Ils lui indiquent la façon dont les autres le perçoivent (style social) ainsi que son degré d'empathie, de flexibilité, ses points d'appui et d'amélioration. Ces résultats aident ainsi chacun à découvrir le chemin qui lui reste à parcourir pour mieux bâtir la confiance avec autrui. Au delà du séminaire, un logiciel personnalisé aide le participant à utiliser avec efficacité les acquis du séminaire pour mener une négociation ou un entretien important.

Une pédagogie flexible :

La pédagogie maïeutique du séminaire s'appuie sur de **nombreux exercices, étude de cas, jeux de rôle, vidéos...**

La durée du séminaire est de **2 à 3 jours**, qui peuvent être soit consécutifs soit réalisés en 2+1 jours afin d'optimiser la montée en compétence et le suivi de formation des participants.

Les participants repartent du séminaire avec **des outils concrets** et supports facilitant la mise en application immédiate :

- o Support de Formation
- o Fiche Pocket
- o Rapport des questionnaires
- o Logiciel personnalisé (*facultatif*)



[OBJECTIFS]

- Identifier la façon dont les autres nous perçoivent,
- Acquérir une méthode pour reconnaître les besoins d'autrui en s'appuyant sur des comportements observables,
- Savoir adapter notre langage et nos comportements en fonction d'autrui,
- Développer son empathie et sa flexibilité,
- Bâtir et renforcer la confiance avec son environnement,
- Intégrer et faire intégrer le changement en traitant les comportements défensifs.

[PROGRAMME]

LE STYLE SOCIAL :

- Les conséquences d'une bonne et d'une mauvaise communication.
- Distinguer le jugement du descriptif.
- Découverte de la matrice des styles sociaux.

LA CONFIANCE ET L'EMPATHIE :

- Les 4 piliers de la confiance (Ouverture, Fiabilité, Authenticité, Acceptation).
- Points forts et points faibles de chaque style.
- Savoir identifier ses priorités : distinguer l'important de l'urgent.

LES CHRONOSTYLES ET LA MOTIVATION :

- Les 4 chronostyles.
- Points forts et points faibles de chaque chronostyle.
- Le modèle de confiance Persona.
- Qu'est-ce que l'empathie.
- Pourquoi et comment faire preuve d'empathie.

LES CARACTERISTIQUES DES STYLES SOCIAUX :

- Les besoins de fondamentaux de chaque style.
- Comment chaque style prend une décision.
- Comment chaque style gère son temps.
- Comment motiver chaque style.

LE CHANGEMENT ET LA DEFENSIVE :

- Le cycle de maintenance.
- Les comportements défensifs.
- Comment traiter les comportements défensifs.
- La spirale d'évolution.



[PROGRAMME]

LA FLEXIBILITE :

- Qu'est-ce que la flexibilité.
- Construire des échanges gagnant / gagnant.
- Comment développer sa flexibilité.

LE PROCESSUS DE COMMUNICATION :

- Les différentes étapes d'un entretien efficace (préparation, commencement, analyse, confrontation, résolution, conclusion, suivi).
- Intégrer le style social de son interlocuteur à chacune des étapes.

[BENEFICES]

Témoignage de participants :

«Communication Persuasive® est une expérience unique. Quatre ans après l'avoir suivi, il ne se passe pas un jour sans que j'en utilise encore les principes et apprécie leurs bénéfices. »

«Ce séminaire est un investissement de 2 jours dont vous recueillez les bénéfices jusqu'à la fin de votre vie.»

«...a changé ma façon de voir et d'aborder les autres.»

« Pour en parler autour de moi, ce stage suscite un intérêt sans pareil. A la fin de la formation, on a qu'une envie, la faire partager à tous.»

Communication Persuasive® renforce **vos compétences relationnelles** qu'elles s'exercent dans le cadre d'un management hiérarchique, d'un management par projet ou dans le cadre des relations client / fournisseur.

Ce séminaire vous permettra donc de :

- Faciliter les échanges inter personnels à tous les niveaux.
- Prévenir ou traiter les conflits.
- Renforcer ou développer votre capacité de persuasion.
- Faire adhérer et mobiliser sur un projet commun.
- Créer un climat de confiance durable.

Pour plus d'informations :

02 47 95 66 74 / 06 78 15 76 09

info@hommes-entreprises-centre.fr