



Fiche Programme

Persuader clés en main

DESTINÉE AUX :

Assistantes

DURÉE DE LA FORMATION :

2 journées

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE :

1 Introduction de la formation

L'organisation et la logistique de la session

Les prérequis des participants

Les axes de progrès individuels

2 Notre système de représentation

2 Notre système de représentation

Nous voyons et jugeons les autres au travers de notre propre vision du monde

Est-ce que je me connais vraiment ?

Est-ce que je ne me surestime (ou sous-estime) pas dans certaine situation ?

N'ai-je pas tendance à rester dans un registre de confort ?

3 La Connaissance de votre Potentiel

Le participant apprend comment il peut se développer en harmonisant ses méthodes personnelles de travail et sa nature.

Comment sont mes rapports avec les autres ?

Quelle est mon orientation dans le temps ?

Quelle est ma manière de penser et de travailler ?

Comment exploiter pleinement votre potentiel (points forts et axes de 4 Je

4 Je Comprends comment réagit mon interlocuteur

Pour comprendre l'autre, son individualité, nous avons besoin de critères ordonnés pour arriver à structurer les nombreuses impressions qu'il génère en nous. L'efficacité relationnelle passe par la connaissance des autres. La compétence relationnelle s'apprend.

Que faut-il observer dans l'impression générale qui se dégage d'une personne ?

Comment décrypter les gestes et repérer les mots employés, les tonalités de voix ?

Comment comprendre les comportements au travail et l'organisation du temps ?

Quels sont les modes de pensée de mon interlocuteur, quelles sont ses craintes ?

5 Les différentes stratégies pour Conduire l'échange

Comment réussir à « vendre » le même produit, le même service, de façon adaptée à chaque personne.

Quelles techniques pour Inspirer confiance ?

Quelles techniques pour Valoriser son interlocuteur ?

Quelles techniques pour Faire s'engager ?

Quelles techniques pour Faire monter la pression ?

6 Entraînement et mises en pratique

Préparation, Jeux de rôle, Débriefing

7 Synthèse de la formation

Bonnes idées à mettre en pratique Evaluation de la formation

DUREE : 2 journées

DATES : Mise en place toute l'année, consultez-nous.

INTERVENANT : Thierry ROUFFET - 06 07 65 04 79 - thierry.rouffet@cofiged.fr

CONTACT : Véronique LACALLE - veronique.lacalle@cofiged.fr

COÛT :

A définir et adapter lors de l'analyse du besoin du bénéficiaire