Comprendre le fonctionnement de son interlocuteur

OBJECTIFS

- Adapter son discours de vente, mieux comprendre son interlocuteur
- Accroître ses performances en communication en apprenant à stimuler la réceptivité de son interlocuteur et installer une relation positive

PROGRAMME DE LA FORMATION

Créer une relation de qualité

- Les règles de base de la communication : fonctionnement et interférences
- La communication non verbale versus la communication verbale
- Le langage des émotions
- S'adapter en souplesse : calibration et la synchronisation avec son interlocuteur

Prêter attention à son interlocuteur

- Diriger avec des questions ouvertes toujours plus précises
- Choisir des sujets positifs et contrôler le temps
- Rechercher un point commun pour personnaliser la relation

Poser les bonnes questions avec « le métamodèle »

- Repérer les imprécisions de langage
- Clarifier les généralités
- Confronter les incohérences

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

1 jour

POURQUOI SE FORMER ?

La qualité relationnelle détermine la réussite professionnelle, mais les mécanismes de communication restent souvent instinctifs et imparfaits. Cette formation révèle les règles de base de la communication, l'impact du non-verbal et le langage des émotions pour éviter les interférences destructrices. Les participants découvrent les techniques de calibration et de synchronisation qui créent une connexion naturelle avec leurs interlocuteurs. Cette maîtrise des codes relationnels transforme chaque interaction en opportunité de renforcement mutuel et d'influence positive.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com