

Conduite de réunion

Démarrer avec succès les réunions

- Savoir se présenter.
- Etre cohérent dans ses comportements.
- Etre intelligible à travers les mots.
- Etre en empathie avec les participants.
- Etre compétent sur le fond.

Savoir communiquer

- Les bases de la communication.
- Les Positions de Vie.
- Les transactions.
- Les différents types de personnalité.
- Les canaux de communication.
- La perception et la carte du monde.
- Les styles d'interaction : les interactions individualisées.

Echanger et convaincre

- Les techniques d'écoute.
- Les techniques de questionnement.
- Les techniques de reformulation.
- Les attitudes.
- L'expression orale.
- La communication non verbale.
- Les comportements de synchronisation.
- Le feed-back.
- Le relevé des conclusions.

OBJECTIF

Apporter les connaissances de base en communication pour développer sa capacité à interagir en réunion avec différents types de personnalité.

Expliquer les attitudes de comportement et les techniques générales de questionnement pour comprendre l'autre et mener efficacement les réunions.

Apprendre une méthodologie de l'influence avec intégrité pour convaincre.

PUBLIC CONCERNE

Managers.

Ingénieurs et cadres.

Forces de vente.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et études de cas par mises en situation vécues dans l'entreprise.

Autotests.

Jeux de rôle.

Remise d'un fascicule de synthèse à chaque participant.

S'inscrire