



FORMATION COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

GAGNER EN INFLUENCE



Soft skills



Blended
présentiel/distanciel



18 heures

CIBLE ET PRÉ-REQUIS

Toute personne, collaborateur-trice ou manager, souhaitant gagner en impact, convaincre, faire adhérer, entraîner en face à face

OBJECTIFS

- Identifier son(s) style(s) de communication
- Créer les conditions d'une communication productive et influente, dans la durée
- Construire des messages ciblés et impactants
- Capter et maintenir l'attention de ses interlocuteurs
- Traiter des objections
- Communiquer en situation tendue, désamorcer un conflit

FORMAT ET MODALITÉS DE DIFFUSION

Format recommandé par l'équipe pédagogique : 18H de formation en **blended learning**, sur 2 mois

- 2 jours présentiel (14H)
- un parcours e-learning (2H)
- une classe virtuelle REX (2H)

Cette formation peut être réalisée en distanciel.

Délai d'accès : à définir avec le client

Apprenants en situation de handicap : nous contacter en amont pour envisager les solutions adaptées.

PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques participatives et ludiques, alternant jeux de rôles débriefés à partir de « cartes techniques » - exclusivités du Gymnase -, quiz et productions créatives en équipes, apports méthodologiques pratiques, partage d'expérience, co-construction de plan d'actions et mémos de mise en œuvre.

- pédagogie inversée (faire puis formaliser l'acquis)
- apprentissage vicariant : observer puis pratiquer

PROGRAMME

#Onboarding

- Présentation du parcours et du groupe (ice beaker)
- Recueil des attentes
- Premier exercice de lancement de la formation

#1 Ce que vous êtes communiqué, mais comment ?

- Autodiagnostic de pratiques et d'image (établir son KISS de communication influente)
- L'influence vue par les neurosciences et les sciences sociales
- Comprendre ce qui se joue dans la communication verbale et non verbale
- S'approprier 4 leviers pour gagner en impact
- Entraînement : marketer son offre de valeur (« pourquoi moi ? »)

#2 La relation vaut plus que l'argumentation : créer les conditions de l'intelligence relationnelle

- Créer la relation, pas seulement le contact
- L'effet Rosenthal dans les relations professionnelles
- Inspirer confiance : 3 facteurs
- Cibler l'intérêt de notre interlocuteur
- S'entraîner à l'écoute active de ce qui est dit et non-dit
- Mise en pratique et entraînement à partir des cas des participants, debriefing à partir d'une grille d'observation

#3 L'art de défendre ses idées

- Se préparer à défendre une idée, un projet : les fondamentaux de l'elevator pitch et l'approche SPICE
- Atelier de préparation à partir des cas des participants, entraînement en « live »
- Débriefing à partir des 7 indicateurs d'écoute et de performance orale
- L'objection comme tremplin : 3 outils pour traiter les oppositions et résistances passives ou actives

#4 Une tension = une opportunité

Les relations interpersonnelles sont parfois source de tensions, ou même de conflits ! Comment se faire entendre dans ces situations, exprimer ses émotions, besoins, attentes avec diplomatie, faire face à la mauvaise foi ?

- Les essentiels de la communication positive et non violente (CNV)
- Exprimer des choses qui fâchent : pratiquer l'OSBD (observation-sentiment-besoin-demande) dans les situations tendues
- Exercice « girafe ou chacal ? »
- Focus sur l'approche paradoxale
- Atelier Réagir face à la mauvaise foi

#Offboarding

- Partage, entre pairs, des mises en pratique terrain
- Synthèse collaborative des acquis
- Focus sur les points clés à retenir
- Actualisation du plan de développement personnel

#Ressources disponibles

Les apprenants repartent avec une synthèse PDF des ressources pédagogiques et méthodes utilisées durant la formation.

Plus d'informations : Valérie BERGÈRE

01.53.25.05.23 | [Formulaire de contact](#)
contact@gymnasedumanagement.fr