



DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION IMACTANTE

? POURQUOI CE TRAINING ?

Carl Rogers, psychologue et expert en communication, disait « Le plus important dans une phrase, c'est ce qui n'est pas dit », c'est dire à quel point réaliser une prise de parole réussie est... subtil. La communication est au centre de toutes nos interactions en entreprise, selon qu'elle est finement maîtrisée ou subie, elle fait de nous un leader et crée du résultat ou nous met en situation d'inconfort.

Développer une communication impactante, c'est se mettre en situation de créer différents impacts sur ses interlocuteurs parmi lesquels on peut citer convaincre, responsabiliser un partenaire / son équipe, inspirer lors d'une présentation, motiver, fidéliser, influencer, faire adhérer à une idée / un projet, apaiser une tension / un conflit, surprendre et accrocher son auditoire dans les premières secondes.

Un basique pour naviguer avec fluidité dans l'écosystème de l'entreprise.

--> Sur les 6 derniers mois, 100% de nos participants ont noté cette formation «Très bonne» ou «Excellente» (en date du 1/01/2022).

i MODALITÉS

🕒 2 jours

👥 4-5 participants

🔨 30% d'inputs du formateur
70% d'études de cas customisées / jeux de rôle / prises de parole

💡 LE SAVIEZ-VOUS ?

Face à un orateur, le cerveau humain retiendra avant tout les signaux visuels, le ton de la voix et enfin dans une infime minorité, les mots. Cette hiérarchie surprenante est liée aux « 3 cerveaux » de l'Homo Sapiens, le neocortex, le limbique et le reptilien.

Hérités de l'évolution ils vont filtrer l'information et les signaux selon une hiérarchie systématique et millénaire. C'est surtout le cerveau reptilien, associé à la survie et aux fonctions « primaires », qui prendra le pas et, à votre insu, décidera de ce qu'il faut retenir.

ET ON Y TRAVAILLE QUOI ?



■ MON FONCTIONNEMENT DE COMMUNICANT

- Connaître le fonctionnement de l'outil « Quadrant d'Oman »
- Identifier avec précision son mode de communication autour de 4 dimensions (forces, pièges, challenges, allergies)

■ LES CLEFS D'UNE PRISE DE PAROLE REUSSIE

- Connaître les différents canaux de communication mobilisé lors d'une communication
- Appréhender de manière simple la théorie des trois cerveaux et son impact sur nos prises de parole
- Concevoir une prise de parole mêlant communication verbale et non verbale

■ CONVAINCRE

- Connaître les différents éléments de la méthode CAB
- Connaître les 7 lois de l'influence

■ RESPONSABILISER

- Etre capable de mener un entretien de communication des objectifs et de responsabilisation en suivant des étapes claires
- Connaître les pièges à éviter pour ne pas déresponsabiliser les collaborateurs

■ CONDUIRE LE CHANGEMENT

- Comprendre les différentes étapes de la courbe du deuil
- Mener une première communication sur le changement en suivant des étapes précises

■ INSPIRER

- Connaître les éléments clefs d'un story telling réussi
- Etre capable de créer un story telling et de le présenter à l'oral au groupe

■ RECADRER

- Comprendre les pièges à éviter lors d'un recadrage
- Connaître les 3 carburants du conflit
- Etre capable de mener un entretien de recadrage



OBJECTIFS GENRAUX DE LA FORMATION

- Comprendre quels sont les différentes postures de communicant mobilisé au quotidien en entreprise
- Comprendre quelles sont les éléments clefs d'une prise de parole réussie
- Connaître un outil d'analyse de notre type de communication permettant de s'auto-analyser ou d'analyser le fonctionnement d'un collaborateur
- Etre capable de mobiliser 5 différentes postures clefs de communication (convaincre, responsabiliser, inspirer, faire adhérer à une idée que l'on défend, recadrer).

DUREE : Module de 14 heures réparties sur 2 journées.

FORMATEUR : NICOLAS HOUDRY : Formateur sénior avec une expérience de manager opérationnelle à l'étranger.

LES + DE CETTE FORMATION :

- Formation très pratique donnant la part belle aux cas pratiques et mises en situation.
- Faible nombre de participants permettant le bon déroulement de la formation et l'engagement de chacun.
- Formateur expérimenté, ancien manager terrain.

DÉLAIS D'ACCÈS :

S'agissant de formation réalisées uniquement au sein des entreprises (en intra), nos délais dépendent de votre capacité à réunir le nombre suffisant de participants ayant le bon profil. Considérez toutefois qu'une période d'un mois minimum est nécessaire afin de pouvoir réaliser toutes les étapes nécessaires en amont à la bonne exécution de la prestation de formation (échange avec votre entreprise, recueil des besoins, ajustement de la formation à votre cahier des charges, montage d'un dossier de financement, prise en compte des besoins spécifiques des participants, etc.)

PUBLIC VISÉ :

Collaborateurs de l'entreprise dont le métier implique d'être en situation d'interaction et de communication régulières (plusieurs fois par jour).

PRÉ-REQUIS :

- Maîtriser la langue française, savoir lire / écrire (niveau courant)
- Etre OK avec la pédagogie active utilisée pendant la formation (jeux de rôle, mises en situation).

TARIF : Prix public 2190 euros HT /jour

METHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Notre approche d'animation vise le développement d'un nouveau comportement, la pédagogie se veut active et engageante (learning by doing, peer learning, bottom-up). Nous travaillons au plus près de votre réalité en utilisant des cas pratiques que vous co-créez et qui sont directement liés à vos problématiques quotidiennes.

MOYENS UTILISÉS :

- Tableau blanc ou paperboard, vidéo-projecteur (matériel mis à disposition par l'entreprise)
- Ordinateur mac, kit pédagogique (matériel formateur)

NATURE DE L'ANIMATION :

La formation alterne séquences théoriques et mises en situation pratique. Environ 70% du temps de l'animation est consacré à la réalisation de jeux de rôle et cas pratique. Environ 30% du temps d'animation est consacré à des apports méthodologiques, théoriques et multimédia permettant de donner du cadre aux participants.

CONTROLE DES PRÉ-REQUIS :

- Responsabilité de BRH CONSEIL : Dans le cadre des engagements de BRH CONSEIL au regard de Qualiopi, chaque stagiaire devra effectuer un test QCM avant le début de la formation afin d'identifier :
- Son niveau de connaissance sur les thématiques abordés durant la formation afin d'adapter cette dernière au public formé
 - La validation des pré-requis de la formation

EVALUATION :

Pendant et en fin de formation

HANDICAP

Dans l'éventualité où vous souhaiteriez inscrire à notre action de formation des participants en situation de handicap, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Dans l'éventualité où nous ne serions pas en mesure d'accueillir ce participant dans de bonnes conditions, BRH Conseil s'engage à s'appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés afin de lui permettre de participer à une action de formation adaptée à ses besoins sur la même thématique.