

## Communication Interpersonnelle

### Mobiliser, Vendre, Manager... Osez dire et mieux s'entendre

Vous pensez que la qualité de la relation est plus que jamais un atout pour votre mission. Pourtant, les confrontations sont âpres, les négociations difficiles, les relations internes toujours plus complexes....

Certains semblent gérer la relation avec facilité. Vous aimeriez savoir comment ils font ? Et, cerise sur la gâteau, retrouver du plaisir et du confort dans la relation ?

#### **L'art subtil de communiquer simplement**

- \* Être plus agile pour conduire ses entretiens avec efficacité et légèreté
- \* Trouver les meilleurs chemins de coopération et explorer des solutions
- \* Oser poser de bonnes questions et se remettre en cause
- \* Mieux allier attention à l'autre, respect de soi et intérêts de l'entreprise

#### **Vous aussi, apprenez à**

- \* Identifier les enjeux de votre communication et les transformer en objectif opérationnel
- \* Exprimer une attente concrète avec des mots justes
- \* Oser clarifier ce qui est obscur ou non dit
- \* Exposer votre pensée en vous protégeant du retour
- \* Faire la différence entre les moyens d'agir et les excuses du refus
- \* Conduire vos échanges avec la souplesse du dialogue et la rigueur d'un process
- \* Terminer avec une vue concrète et partagée des actions à mener

#### **A qui profite cette formation**

- \* Dirigeants, chefs de projet, vendeurs, managers... et toute personne en charge d'un résultat impliquant une part de communication interpersonnelle

#### **Les points forts**

- \* Une mise en œuvre immédiate grâce à des exercices tirés de la réalité quotidienne des participants
- \* Des formateurs qui illustrent en actes ce qu'ils enseignent
- \* Un soutien téléphonique individuel pour ancrer la performance dans la durée

#### **La méthode**

- \* Un maximum d'exercices, la juste mesure de concepts

#### **Les temps forts**

- \* Un questionnaire préparatoire pour définir les scénarii à traiter et les attentes à satisfaire
- \* Un grand niveau de complicité entre les participants et le formateur
- \* Du questionnement, de l'implication, du rire