



PUBLIC VISE :

- Tout public en contact avec de la clientèle

PREREQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS VISES :

- Optimiser, dynamiser son image personnelle et professionnelle et améliorer sa crédibilité
- Véhiculer une image positive de soi-même
- Dynamiser son image personnelle et professionnelle
- Améliorer l'efficacité de la relation par la confiance, le respect et l'empathie
- Adapter son discours à son interlocuteur
- Accroître la flexibilité comportementale en vue de faciliter les échanges
- Améliorer sa crédibilité
- Mesurer l'impact de la communication non-verbale et de la PNL (Programmation Neuro Linguistique)

MODALITE D'EVALUATION :

- Echanges de pratiques

METHODE PEDAGOGIQUE

UTILISEE :

- Paperboard
- Ordinateur
- Vidéo
- Echanges de pratiques

PROGRAMME

✓ Jour 1 :

1. Connaissance de soi par l'image

- Prendre conscience de l'importance de l'image
 - Les règles de la communication (les postulats de la PNL)
 - Faire le point sur sa propre image (l'importance du regard de l'autre)
 - Identifier ses croyances (croyances positives et négatives)
- Construction et expérience
 - Les ressources et les valeurs (tirer profit de l'expérience)
 - Posture psychologique (comment se situer par rapport à l'autre)
 - Atteindre ses objectifs (stratégie de la bonne formulation d'objectifs)

2. La communication non verbale :

- La grammaire corporelle
 - Le langage corporel ("*que dit mon corps de moi*")
 - Les postures thématiques (*positions à décrypter et/ou à adopter*)
 - L'intelligence sociale ("*que dit une poignée de main ?*")





VALIDATION DE LA FORMATION :

- Quizz d'évaluation en fin de formation

DUREE :

- 14 Heures (2 jours)

TARIF :

- Intra-entreprise : 1600 € HT/jour
- Inter-entreprise : nous consulter

ACCESSIBILITE PMR :

- Nos locaux sont accessibles et adaptés aux personnes à mobilité réduite. Un référent pédagogique (Valérie LESCIEUX) est à votre disposition pour tous aménagements pédagogiques et matériels liés à votre formation

MODALITE D'ACCES :

- Présentiel

DELAIS D'ACCES :

- Nous consulter

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

- Min 8 – Max 12

COMPETENCES :

- Savoir optimiser son image pour améliorer la communication

➤ Le pouvoir de l'image

- L'apologie des couleurs (*Histoire et symbolique*)
- Quel message souhaitez-vous véhiculer ? (« *Quelle couleur pour quel message ?* »)
- Les codes vestimentaires en entreprise (*les codes de l'habillement en entreprise*)

✓ Jour 2 :

1. Favoriser l'interaction

➤ Créer le rapport

- Les étapes de l'entretien (*de la poignée de main à la prise de congé*)
- Développer l'écoute active (*la synchronisation et la calibration*)
- La reformulation (*valider la bonne compréhension du message*)
- 10 conseils pratiques pour réussir un rendez-vous

