

PLAN DE COURS

Communiquer efficacement en mettant à profit le langage d'influence

Ce cours s'adresse à ceux qui désirent être en mesure d'accroître leurs habiletés de communication et leur force de persuasion verbale et non verbale. Il propose des approches innovatrices en matière de langage d'influence, des exercices pratiques et des outils concrets. Les participants apprendront à ajuster efficacement leur style de communication et à établir des rapports de qualité avec leurs différents interlocuteurs.

OBJECTIFS :

Le cours **Communiquer efficacement en mettant à profit le langage d'influence** aborde les thèmes suivants :

- La définition de la communication.
- Les obstacles à la communication.
- La communication verbale et non verbale.
- Les avantages de la communication non verbale.
- La communication non affirmative, agressive et affirmative.
- Les avantages de la communication affirmative.
- Les attitudes et les comportements à adopter pour améliorer la communication.
- La maîtrise de diverses techniques de communication efficace.
- Le développement des capacités de motivation : schémas de comportements et de langage.
- Notion pour vendre, convaincre et garantir la satisfaction.

Ce document est la propriété de Séminaires et Conférences Stéphanie Milot inc. Toute reproduction est interdite.

Pour nous joindre : Bureau : (450)978-2725 Cellulaires : (514) 573-3525 — (514) 730-8318
Courriel : info@stephaniemilot.com Web : www.stephaniemilot.com

- L'amélioration du savoir-faire du négociateur.
- Les lourdeurs et les résistances au changement.
- La connaissance et l'estime de soi (tests et exercices).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Les méthodes pédagogiques suivantes seront utilisées :

- Jeux de rôles (mise en situation).
- Observations et analyses des mises en situation - les vôtres et ceux de vos collègues.
- Exposés et cours magistraux.
- Outils d'intégration, exercices pratiques et tests.