

PREREQUIS : ETRE REPRESENTANT DU PERSONNEL

DUREE DE LA FORMATION : 1 A 2 JOURS

OBJECTIFS : Argumenter, débattre, persuader sont des atouts essentiels dans l'art de la négociation et de la communication.

1 LES BASES DE LA COMMUNICATION

- Qu'est-ce que communiquer veut dire
- Quelles sont les composantes de la communication
- L'importance de la parole
- Pouvoir parler, c'est être à l'écoute

2 LE NON VERBAL

- Les micromouvements
- Le lexique du visage
- Le lexique corporel
- Les gestes à éviter

3 LES SEPT QUESTIONS PRELIMINAIRES

- Savoir communiquer
- Enjeux
- Pièges
- Les questions à se poser, ect...

4 ELEMENTS DE COMPREHENSION DE LA PSYCHOLOGIE HUMAINE

5 LE TRAC

6 LES MOTS

- Les mots forts
- Les mots interdits « noirs »
- Les mots « termites »

7 LES ONZE COMMANDEMENTS DE LA PRISE DE PAROLE

8 LA PERSUASION, L'AUTO PERSUASION

- La persuasion
- L'auto persuasion positive

9 LA GENERATION « ZAPPING »

10 LES GESTES D'APPUI DU LANGAGE