



2  
Jours

## Oser engager la conversation

dans **COMPETENCES RELATIONNELLES - COMPETENCES RELATIONNELLES** / Réf : EFF-COR-13

### Objectifs de la formation

- Gérer l'art de la conversation en tout type d'occasion
- Faire bonne impression
- Détecter de nouvelles opportunités de business
- Développer son réseau professionnel

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Reconnaître les différents types d'interlocuteurs

- Bien choisir son interlocuteur : repérer les attitudes invitant au dialogue
- Identifier le leader d'un groupe et capter son attention pour être invité à participer à la conversation
- Eviter les interlocuteurs chronophages

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Trouver les premiers mots pour engager la conversation

- Préparer son pitch de présentation
- Faire le premier pas (saisir le bon moment et le bon endroit)
- Sourire et aborder une posture d'ouverture pour faciliter les contacts et les échanges
- S'appuyer sur des formules « brise-glace »

#### Jour 2 - Matin

##### 3. Proposer des sujets et entretenir la conversation



- Inciter les interlocuteurs à parler d'eux/s'intéresser à l'autre
- Poser les bonnes questions
- Apprendre à rebondir en fonction des propos de son interlocuteur
- Eviter les sujets sensibles ou délicats
- Utiliser efficacement les silences
- Apprendre à abrégé une conversation qui ne mène nulle part

## Jour 2 - Après-midi

### 4. Ecouter pour mieux communiquer

- Eviter d'interpréter les propos et entendre réellement ce que l'autre dit
- Adapter son comportement et son discours
- Décoder le langage non verbal (posture et gestuelle)

### 5. Savoir conclure une conversation

- Affirmer clairement ses objectifs
- Préparer l'étape suivante de la collaboration
- Entretenir des relations durables

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Toute personne souhaitant améliorer ses compétences relationnelles et comportementales

## Pédagogie

## Méthodes pédagogiques

### SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :





- Les concepts, outils, méthodes seront transmis au travers de présentations théoriques
- Pour s'assurer de la bonne assimilation des savoirs, le formateur proposera des études de cas pratiques issues ou inspirées des situations des apprenants
- Des ateliers collaboratifs en sous-groupes (workshop) pourront être mis en place afin de faciliter l'acquisition des connaissances

## Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation
- L'évaluation privilégiera la réalisation de cas pratiques corrigés
- Elle pourra également prendre l'aspect d'un QCM ou d'un quiz
- Enfin la bonne acquisition des savoirs pourra être vérifiée par la mise en place de jeux de rôles évalués avec retours du formateur
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation

