

<p style="text-align: center;">Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance</p>	<p>Durée : 0,5 jour</p> <p>Prix : 265,00€</p>
<p>Objectifs :</p> <p>Affirmer sa posture, développer son influence Développer un climat de confiance adapté à mon interlocuteur</p> <p>Programme :</p> <p>Se synchroniser avec son interlocuteur Comprendre la place du non-verbal dans la communication interpersonnelle Décrypter les gestes et expressions non verbales les plus courantes Ajuster sa communication non verbale</p> <p>Adapter son style de communication au contexte Comprendre le contexte Rester centré sur le but de la relation afin d'en respecter le cadre et les frontières Etre conscient de l'espace qui est laissé à l'interlocuteur : l'écoute, les questions, le silence</p> <p>Exprimer / développer son empathie Décoder l'origine des réactions impulsives : « ping-pong » verbal, impatience, humeur, hypersensibilité, « trop plein » d'émotions... Expérimenter l'écoute et la reformulation empathique pour clarifier ses messages et mieux comprendre ceux de ses interlocuteurs Trouver la bonne distance</p> <p>Créer un climat de confiance Construire des liens de confiance, des relations authentiques et constructives Développer un climat de confiance pour développer ses relations professionnelles</p>	<p>Public concerné :</p> <p>Tout public</p> <p>Lieu :</p> <p>À déterminer</p> <p>Pré-requis :</p> <p>Technique d'animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d'expériences . Jeux de rôles