L'EXCELLENCE RELATIONNELLE AU QUOTIDIEN

Comportemental

Bulletin de participation sur www.caritat.fr

Durée de la formation ?

1 jour – soit 7 heures.

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne désireuse de mieux coopérer avec ses collaborateurs, d'améliorer le relationnel et le bien être au quotidien, dans le but de développer l'engagement et la coopération.

Quels objectifs pédagogiques ?

Maîtriser l'interview en fonction du support, du style journalistique et déjouer les pièges

Faire passer ses messages sans artifice et **créer** un impact face au journaliste

Se préparer à l'interview longue (presse écrite) et aux spécificités de l'interview par téléphone

Quelles méthodes mobilisées ?

Les apports théoriques seront largement rythmés par des cas pratiques d'application.

Quels sont les prérequis ?

Aucun.

Quelles modalités d'évaluation ?

Une évaluation des acquis des objectifs sera réalisée durant la formation.

Qui anime cette formation ?

Stephen BUNARD,

Coach en prise de parole du dirigeant, conférencier sur la communication non verbale et synergologue (analyse gestuelle et comportementale). Il intervient notamment à l'ENA, à HEC Executive Education et à l'Université Paris-Dauphine. Ses analyses de personnalités Publiques (politiques, patrons, sportifs) sont appréciées des médias français et internationaux.
Il a été journaliste nouvelle économie puis affaires européennes dans de grands médias : Europe 1, Le Figaro, ARTE, BFM radio et vice-président France de l'Association des Journalistes Européens.

La formation en pratique…

Quand et où ?

31 mai 2023
9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8°

Combien ça coûte ?

1 000 € HT + TVA 20%, soit 1 200 € TTC.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Qu'allez-vous apprendre ?

PPC 42

Acte 1 : Tout se joue sur la première impression

- Pour cerner soigneusement à qui vous avez à faire
- Pour savoir rapidement comment vous situer dans la relation avec l'autre
- Pour savoir ce que vous faites passer comme première impression
- Pour améliorer votre impact des premières secondes

Acte 2 : Communiquez avec respects et bienveillance

- Identifier l'expression et les mécanismes de « la violence ordinaire » dans les échanges
- Définir avec précision ce que l'on veut et ce que l'on ne veut pas/plus avec l'autre
- Savoir exprimer ses émotions et ses besoins, savoir capter et faire s'exprimer les autres
- S'exercer à la communication respectueuse, en cohérence, sans artifice (ton, gestuelle, mots)

Acte 3 : Comprenez mieux les autres par l'analyse de leurs gestes (empathie)

La communication non verbale prime dans nos relations avec les autres, plus que les mots ou la voix, et montre nos distorsions voire nos incohérences avec les propos que nous tenons.

Vos gestes disent tout haut ce que vous pensez tout bas.
La synergologie, discipline qui vient du Québec, comble le manque de référence sérieuse sur ce sujet car elle s'appuie sur une base de données scientifique depuis plus de vingt ans et les dernières avancées en neurosciences.

Vous allez voir votre entourage professionnel et personnel, et vous-même, d'un autre œil.

Êtes-vous prêt(e)s ?

Acte 4 : Déjouez les pièges des manipulateurs et recadrez les relations

Les jeux psychologiques sont monnaie courante dans notre quotidien.
Comment les repérer, les déjouer et les dépasser ?

C'est avec un coach qui a avalé tous ces enseignements issus de l'analyse transactionnelle et des travaux de Stephen B. Karpman (triangle dramatique, devenu triangle compassionnel) que vous allez simplifier et apaiser, comme par magie, les relations professionnelles et personnelles.

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.