



Réussir le Dialogue !





LE PITCH

Que l'on soit responsable hiérarchique, fonctionnel ou transversal, la journée de travail se compose de nombreux Dialogues de visu, au téléphone, par mail etc.

Plus de 70% du temps de travail est consacré à une forme de Dialogue...

Le responsable vit parfois des situations relationnelles difficiles voire conflictuelles avec un collaborateur, un collègue, un hiérarchique, un client, un fournisseur...

Pour obtenir une *relation constructive*, il devra « oser » et faire preuve d'autorité sans autoritarisme !

La frontière est mince... De fait, il lui faudra « **Réussir le Dialogue** » !



JOUR 1

- Identifier les dialogues contre-productifs, leurs causes, leurs conséquences
- Savoir construire un véritable dialogue
- Connaître la posture comportementale adéquate



JOUR 2

- Pratique, pratique, pratique...
- Pour acquérir les comportements efficaces
- Mises en situation collectives et individuelles



JOUR 3

- Pratique, pratique, pratique...
- Auto-évaluer ses propres capacités de dialogue
- Accroître son assertivité
- Savoir mener un entretien conflictuel
- Mises en situation collectives et individuelles



PUBLIC CONCERNÉ

- Managers
- Responsables fonctionnels, transversaux
- Consultants, experts, fonctions support, accompagnants...

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Des repères théoriques
- De nombreux cas pratiques permettant un vrai changement comportemental

BOÎTE À OUTILS

Mise à disposition de supports synthétisant les éléments appris

EXPÉRIENCE TERRAIN

- Coursus animé par un coach/consultant expérimenté pédagogue et facilitateur.
- En mission de coaching pour dirigeants et coaching d'équipe chez ses clients.
- De profil ingénieur, dirigeant



- Présentation pédagogique de contenus
- Illustrations concrètes



- Mises en situations provenant de situations vécues
- Jeux individuels de prise de conscience et de



- Evaluation régulière de l'appropriation des notions
- Questionnaire de validation finale



- Tests de personnalité
- Documents mémoire

€ Intra : 4500 HT
(4 à 8 pers.)

🕒 3 jours

📍 Locaux Clients ou ZELIG Consultants



► LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

IDENTIFIER LES DIALOGUES CONTRE-PRODUCTIFS

- Partant du vécu des participants, repérer les situations de dialogues « ratés »...
- Analyser les causes et effets

SAVOIR CONSTRUIRE UN VÉRITABLE DIALOGUE

- Les principes
- Les différentes étapes du dialogue
- Les conditions clés pour obtenir une relation constructive
- Transformer les objections en constructions

ADOPTER LA POSTURE DE DIALOGUE

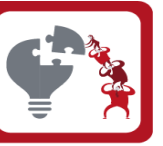
- Savoir écouter activement
- Oser le silence
- Se donner les chances de réfléchir en direct
- Maîtriser ses propres émotions
- L'attachement et le détachement

MAÎTRISER LES ENTRETIENS CONFLICTUELS

- Transformer un conflit, une colère, une non communication en dialogue constructif
- Faire preuve d'assertivité
- Savoir recadrer

METTRE EN APPLICATION, PRATIQUER

- Pratiquer le Dialogue via de nombreuses mises en situation afin d'acquérir les bons réflexes comportementaux
- Evaluer ses propres axes de progrès



► LES THÈMES ABORDÉS

LE DIALOGUE, OUTIL ESSENTIEL AUJOURD'HUI

- Collaboratif, coopératif, collectif, participatif...
- Ces tendances actuelles imposent plus que jamais des dialogues de qualité...

LE PARAVERBAL

- Comment détecter et décoder le paraverbal de l'Autre ?
- Prendre conscience de ses propres messages paraverbaux

L'ECOUTE ACTIVE

- Savoir écouter activement s'apprend !
- S'exercer pour inscrire l'écoute en outil réflexe...

LA PUISSANCE DES QUESTIONS OUVERTES

- Pour désamorcer,
- Pour prolonger la réflexion,
- Pour effectuer un effet miroir,
- Pour recadrer,
- Pour faire prendre conscience...

LA CAPACITE D'IMPROVISATION

- Les clés pour accroître ses capacités d'improvisation et son sens de la répartie

LA MAITRISE DES EMOTIONS

- L'attachement/détachement
- La respiration abdominale
- La transformation d'adrénaline en dopamine

L'EFFICACITE DES SYNTHESSES

- Quels sont les freins des collaborateurs à leur propre amélioration ?
- Comment le coaching transforme les freins en ressources...

LA MAÏEUTIQUE DE SOCRATE

- L'art d'accoucher les esprits...

LA PNL ET LE DIALOGUE

- La Programmation Neuro Linguistique apporte des indices précieux, permettant de calibrer le dialogue en cours



ZELIG CONSULTANTS Lille
63 rue de l'Abbé Bonpain
59700 Marcq-en-Baroeul
Tél : 03 28 38 74 96

ZELIG CONSULTANTS Paris
19, av. Franklin D. Roosevelt
75008 PARIS
Tél : 01 58 56 60 51

bonjour@zelig-consultants.com
www.zelig-consultants.com

CONTACTS

Mickaël RAVIART
Ingénieur d'affaires
Tél : 06 98 21 74 88
mraviart@zelig-consultants.com

Bertrand GAILLEZ
Directeur Associé
Tél : 06 19 71 87 01
bgaillez@zelig-consultants.com