

Réussir le Dialogue !



MaJ : Juin 2023

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
- Connaitre 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

VALIDER L'ACQUISITION DES COMPÉTENCES

- Questionnaire et quiz
- Coaching individuel (en option)

PUBLIC CONCERN



- 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

Cursus 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 d'entreprise et Hypno-thérapeute

- 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

€ 4500 HT (4 à 8 pers.)

2 jours + 1j de coaching

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 VERITABLE 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
- Maitriser ses propres émotions
- L'attachement et le détachement

MAITRISER 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

zelig academy

Réussir le Dialogue !

LES THEMES 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'ÉCOUTE 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 SYNTHESES
- 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

DETAIL

EVALUATION DE LA FORMATION

- Interrogation personnalisée durant la session de formation (à l'oral en fonction du contexte)
- Ainsi qu'une évaluation en fin de formation sous forme de QCM via googleform ou klaxoon

SANCTION DE LA FORMATION

- Emargement, attestation de fin de formation ainsi qu'une enquête de satisfaction des stagiaires sur l'organisation, la pédagogie, les méthodes et supports utilisés

QUELQUES FORMATEURS

Consultants pédagogues, experts et en mission chez nos clients

- Jean-Philippe Ravillion : Directeur de projet, coach agile
- Philippe Merle : coach professionnel certifié

DELAI D'ACCES

- Le délai de mise en place de la formation est habituellement de 2 à 3 semaines (en moyenne)
- La date de début de formation la plus appropriée est envisagée en fonction de vos besoins
- Des dates de session peuvent également être planifiées par avance dans notre calendrier de formation

ACCESSIBILITE

- Les formations chez Zelig Consultants ont lieu au 63 rue de l'abbé Bonpain 59700 Marcq en Baroeul (Places de parking disponibles)
- Plan : https://goo.gl/maps/fiYVMDnA8JhKi2mc6



- Afin de nous assurer que les moyens de prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez contacter Anaïs Cioni via notre mail formation@zelig-consultants.com ou au +33 3 28 38 74 96



CONTACTS

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

formation@zelig-consultants.com
www.zelig-consultants.com

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