

Rendez vos explications impactantes

Vos conseils seront ainsi mieux suivis

Mardi 11 Octobre 2022 De 9h00 à 17h00



Finalité de la formation

Les explications que vous donnez à vos clients/patients sont parfois mal intégrées : rendez les plus concrètes et impactantes, pour que vos conseils soient mieux suivis. Avec la participation de **Valérie Buisson**, préparatrice mentale professionnelle, diplômée universitaire depuis 2007, consultante en bilan de compétences. Enseignante à l'UCA UFR STAPS sur " les facteurs psychologiques de la performance ". Conférencière et préparatrice mentale des speakers TEDx Clermont.



Public

Tout professionnel libéral



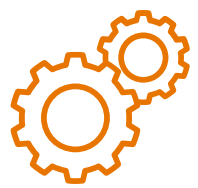
Pré requis

Être en profession libérale et contribuer au FIF PL



Durée

1 journée soit 7 heures



Moyens et supports pédagogiques

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau et en paperboard



Méthodes pédagogiques

Méthode expositive, active et participative, exercices d'application



Méthode d'évaluation des acquis de formation

Évaluation des acquis et évaluation de satisfaction des stagiaires en début et fin de la formation.



Objectifs pédagogiques de la formation

Faciliter la compréhension et la mémorisation

- ▶ Transmettre un concept abstrait de manière concrète
- ▶ Faciliter la concentration
- ▶ Développer ses capacités de communication
- ▶ Apprendre à pitcher
- ▶ Adapter son style de communication à celui de votre interlocuteur



Programme détaillé

9H00 / 9H30 : Accueil Présentation de la formatrice, des participants, du programme et accord sur les règles de fonctionnement et évaluation initiale

9H30 / 10H30 : Passer d'une explication abstraite à concrète.

- ▶ Apport du multisensoriel; les processus d'apprentissage et de mémorisation
- ▶ Utilisation d'objets, illustrations, mouvements, les techniques d'impact (vacog, futurisation)

10H45 / 12H30 : Les différents champs attentionnels

- ▶ Théorie
- ▶ Exercices

13H30 / 15H30 : Apprendre à pitcher et choisir ses messages

- ▶ Communication verbale, non verbale et non violente
- ▶ Image, posture
- ▶ Gérer ses émotions

15H45 / 17H00 : Connaître les techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation

- ▶ Améliorer son argumentation, contre-argumentation (négociation)
- ▶ Choisir la bonne porte d'entrée afin d'impacter (différents profils de personnalité)
- ▶ Conclusion et évaluation de fin