

# 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