

Questionner efficacement pour atteindre ses objectifs



ML-61 2 Jours (14 Heures)

Description

Savoir bien questionner permet d'instaurer un échange interactif en vue d'avancer ensemble et de concrétiser un accord. Ce stage vous permettra d'identifier les types de questionnements et d'apprendre à faire parler vos interlocuteurs pour centrer vos relations sur les objectifs que vous vous êtes fixés.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Toute personne souhaitant développer sa capacité à interagir efficacement avec son interlocuteur en toute situation de communication professionnelle (entretien commercial, RH, recrutement...).

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Questionner pour instaurer un échange interactif et constructif
- Apprendre à faire parler ses interlocuteurs pour atteindre ses objectifs
- Questionner pour progresser, convaincre et déciderAdopter une attitude d'écoute pour mieux questionner
- Gérer les questions délicates qui impactent la qualité de la relation

Programme de la formation

Pourquoi utiliser le questionnement

- Comprendre l'utilité du questionnement.
- Le questionnement comme un outil essentiel du processus de communication.
- Adopter une attitude d'écoute pour mieux questionner.
- Se rappeler les six points clés de la communication interpersonnelle.
- Décoder les différents niveaux de message - Le métalangage.
- Travaux pratiques Autodiagnostic de sa pratique de questionnement.

Savoir questionner le métalangage de son interlocuteur

- Découvrir le métamodèle, outil de questionnement du métalangage.
- Savoir questionner les spécificités du langage : faits précis, présupposés, jugements, distorsions et généralités.
- Formuler des questions constructives pour soi et l'autre.
- Savoir traiter les objections et rebondir.
- Travaux pratiques S'entraîner à traiter les objections avec le métamodèle.

L'art du questionnement au service de l'efficacité relationnelle

- Mettre en adéquation son questionnement et son objectif.
- Garder le contrôle du dialogue dans le respect de son interlocuteur.
- Questionner pour progresser, convaincre et décider.
- Savoir répondre en pratiquant la communication assertive.
- Travaux pratiques Simulations de situations de dialogues professionnels à forts enjeux.

Conclure le dialogue

- Identifier les éléments clés pour réussir sa conclusion.
- Présentation de différentes techniques de conclusion.
- Garder le contrôle jusqu'à la fin du dialogue.
- S'assurer de la cohérence du verbal et du non-verbal.
- Travaux pratiques S'entraîner à conclure des entretiens avec les différentes techniques proposées.