

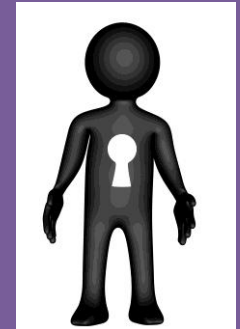
# Mieux communiquer avec l'AT et DEFI

## Pour qui ?

Managers, négociateurs grands comptes et commerciaux souhaitant renforcer leur maîtrise des techniques de communication, techniques de vente.

## Objectifs :

Aborder de manière responsable toute situation relationnelle.  
Maîtriser les fondamentaux de l'analyse transactionnelle et acquérir les réflexes.  
Découvrir DEFI, pour se synchroniser et s'adapter.  
Réussir ses prises de contact, se faire comprendre et éviter les conflits.



© Kromosphere / Fotolia

## Programme :

### 1. Avoir conscience des modes de communication

- Nos différentes personnalités et « états du moi »
- Plutôt normatif ou plutôt nourricier et affectif (points forts et points d'effort)
- Attitude soumise, rebelle, libre, spontanée
- Les traits dominants de ces attitudes (verbal et non verbal)

### 2. Mesure de l'efficacité de la communication

- Les Faits, Opinions, Sentiments... ou l'expression concrète, réaliste et objective
- Assertivité et parler vrai
- Transformer les messages contraignants en permissions
- Avoir connaissance des relations dissonantes, piégées ou manipulatrices

### 3. Découvrir DEFI pour mieux communiquer

- Prendre conscience des spécificités et différences de chacun
- Se synchroniser sur autrui, pour gagner en efficacité
- S'adapter sur le plan comportemental en amont et redevenir soi-même en argumentation

### 4. Communiquer efficacement

- Avoir conscience de sa responsabilité (liberté, intention, conscience de soi, ouverture)
- Etre conscient des responsabilités qui nous incombent de modifier notre mode de communication, voire de relation
- Se livrer à l'auto-analyse objective, pour trouver ses points d'amélioration

## Les + pédagogiques :

- Divers, rythmé, riche et passionnant !
- Equilibre entre apports conceptuels, exercices et mises en situations débriefées.

Efficacité Professionnelle