

Questionner efficacement pour atteindre ses objectifs

-Référence: **ML-61**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

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 décider Adopter une attitude d'écoute pour mieux questionner
- Gérer les questions délicates qui impactent la qualité de la relation

A 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...).

Programme

- **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.

Programme

- **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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc