



ID Formation

Développer des relations dynamiques (Développer son charisme)

Objectifs :

La souplesse relationnelle consiste à mixer justement démagogie et pédagogie, afin d'atteindre au mieux ses objectifs tout en donnant satisfaction à notre/nos interlocuteur(s).

Sachant mieux adapter son comportement corporel / oral et sa stratégie initiale, l'apprenant saura faire preuve de plus de diplomatie dans ses présentations ou/et négociations.

- découvrir le charisme et ses composantes
- prendre conscience de ses propres capacités et développer son charisme en situation

Public : Toute personne souhaitant développer son charisme, la confiance en soi.

Durée : 2 jours

Programme

▪ **Découvrir le charisme**

Pourquoi dit-on d'une personne qu'elle a du charisme ?

Fonctionnement du charisme

Le facteur humain du charisme

Séduction et charisme

Charisme et influence

▪ **La forme**

S'entraîner à adapter notre expression orale et corporelle afin d'influencer une situation (perception, décision...)

▪ **Mieux se connaître**

Audit personnel / Témoignages : . Tests de personnalité

Confrontation de notre personnalité réelle avec sa perception par nos interlocuteurs

▪ **Développer sa confiance en soi / son Charisme**

- L'expression faciale

Etre/paraître convaincu pour convaincre...

- La gestuelle

Maîtriser sa gestuelle et comprendre celle de l'autre ; le corps parle

- La voix

L'influence de l'intonation dans une négociation ; « voix de corps / de tête »

▪ **Développer son charisme relationnel**

Principe de la motivation : - Technique du PUSH/PULL

Ce qui motive ou dé motive l'individu

Savoir créer le contact

Trouver le positif de chaque situation

Situer et comprendre l'interlocuteur



ID Formation

Développer des relations dynamiques (Développer son charisme)

▪ Développer son charisme au sein d'un groupe

Savoir se positionner au sein d'un groupe
Développer de la sympathie au sein du groupe
Défendre son point de vue
Faire valoir ses arguments

▪ Principe de la démagogie

- . L'Ecoute active : Bâtir un plan d'investigation par la technique des « 5W »
- . Préparer l'interlocuteur : La construction d'un plan de rencontre
- . Faire accepter ses idées : Techniques du «double accueil » et de « l'alternative »

▪ Principe de la pédagogie

- . Susciter l'intérêt par la rhétorique
- . Démonstration par l'anecdote et techniques d'improvisation

Moyens pédagogiques :

Cette formation Communication alterne apports théoriques et de nombreuses mises en pratiques : études de cas tirées de la vie professionnelles des participants, exercices et jeux de rôles