

L'ART DE POSER DES QUESTIONS PUISSANTES

Découvrez comment débloquer le potentiel caché de chaque conversation avec notre programme "L'art de poser des questions puissantes". Transformez chaque échange avec vos clients ou vos collaborateurs en opportunité.



Objectifs

- Maîtriser le questionnement pour développer votre influence commerciale ou managériale
- Améliorer la communication et renforcer le leadership.
- Dépasser les émotions et les perceptions subjectives.
- Développer la compréhension mutuelle et la construction de relations positives.



Public

- Managers commerciaux, commerciaux
- Managers en formation
- Direction, Conseil d'administration
- Gérants, créateurs de start up



Pré-requis

- Avoir une activité en lien avec le management



Programme

Matinée

9h00 - 9h30 : Accueil et Introduction

- Objectifs de la journée
- Icebreaker : "Question rapide" pour stimuler l'interaction

9h30 - 10h30 : Les Fondements des Questions Puissantes

- Exploration des principes de la PNL (Programmation Neurolinguistique) appliqués au questionnement
- Vidéo et discussion : L'impact des questions puissantes sur la communication

10h30 - 10h45 : Pause

10h45 - 12h00 : Techniques de Formulation de Questions

- Méthode S.O.C.R.A.T.E : Structurer des questions pour ouvrir, clarifier, réfuter, approfondir, tester, et engager
- Exercices pratiques : Création de questions S.O.C.R.A.T.E pour des scénarios professionnels spécifiques

Après-midi

13h00 - 14h30 : Écoute Active et Reformulation

- Atelier sur les techniques d'écoute active et d'empathie cognitive pour mieux comprendre les réponses aux questions
- Jeux de rôle : Pratiquer l'écoute et la reformulation en duo, avec feedback

14h30 - 14h45 : Pause

14h45 - 16h00 : Application Pratique et Jeux de Rôle

- Simulation d'entretiens avec focus sur l'utilisation de questions pour découvrir des informations non verbalisées
- Analyse de groupe : Feedback constructif basé sur la technique des "3C" (Clarté, Cohérence, Concision)

16h00 - 17h00 : Développement d'un Plan d'Action Personnel

- Atelier : Identification des opportunités d'appliquer des questions puissantes dans son milieu de travail
- Engagement : Définir des objectifs personnels d'amélioration de la communication

Clôture

17h00 : Synthèse et Feedback

- Récapitulatif des techniques & Évaluation interactive de la formation pour recueillir feedbacks et suggestions



Méthodes pédagogiques

- Présentations interactives
- Utilisation de jeux cadres pédagogiques
- Analyse de son profil comportemental
- Production de contenus opérationnels
- Méthodes interactives et déductives



Validation des acquis

- Étude de cas, Analyse vidéo
- Débrief technique,
- Mises en situations
- Questionnaire de connaissances



Format et tarif de la formation

- Format et tarif de la formation :
 - Durée : 2 jours, 8 personnes maximum
 - Tarif : 1490€ HT/pers en inter (intra sur devis)
 - Suivi de la formation :
- Ajout d'1 journée à 3 mois (en option 1500€HT)



Accueil des personnes PSH

L'accueil des personnes en situation de handicap est assuré sur tous nos lieux de formation et vous pouvez contacter M.DELRUE pour toutes demandes.