

Je mets du sourire dans mon langage

Réf. : FT-COM-SLAN-CM

Durée : 2 jours

Objectifs : Découvrir la force et l'impact du langage positif dans la relation interpersonnelle. Acquérir les réflexes du langage positif pour développer une communication efficace. S'entraîner aux techniques de formulation positive. Adopter les attitudes et les comportements pour faciliter les échanges. Faire de sa voix un atout et prendre conscience de son impact dans la vie professionnelle. Favoriser l'écoute et la compréhension de ses interlocuteurs, en s'exprimant avec aisance, clarté et précision. Développer la qualité de l'expression orale, en sachant maîtriser son corps et ses émotions. Acquérir charisme et crédibilité.

Public : Tout public.

Méthode pédagogique : Exercices pratiques d'entraînement à la formulation positive. Jeux de rôle, enregistrement vidéo. Evaluation écrite et orale. Un support pédagogique est remis à chaque participant à l'issue du stage.

Nombre de participants : 4 à 12 personnes maximum.

1. LA FORCE ET L'IMPACT DU LANGAGE POSITIF DANS LA RELATION INTERPERSONNELLE

2. DEVELOPPER UNE COMMUNICATION EFFICACE

- Soigner sa diction.
- S'exprimer d'une manière claire, précise et concise.
- Faire la chasse aux négatifs.
- Supprimer les tics verbaux et les mots parasites.

3. ACQUERIR LES REFLEXES DU LANGAGE POSITIF

- Le choix des mots : supprimer le vocabulaire toxique.
- S'entraîner à la formulation positive.
- La forme verbale à privilégier.
- Transformer sa manière de parler pour créer une dynamique orientée vers le succès.

4. PRIVILEGIER LES ATTITUDES QUI FACILITENT LES ECHANGES

- L'ouverture.
- L'empathie.
- L'optimisme.
- Le sourire : ce grand médiateur.

5. LES OUTILS DU SAVOIR DIRE EFFICACE

- **ETRE ENTENDU** (parvenir jusqu'à l'autre).
- Connaître le fonctionnement de la voix.
- Travailler sa respiration.
- La voix (volume, placement, articulation, prononciation).
- **ETRE ECOUTE** (maintenir son attention)
- L'intonation.
- Utilisation des silences.
- Rythme – Débit.
- Soutenir les finales.
- **ETRE COMPRIS** (faciliter sa perception)
- Appliquer la règle des trois C (clair, concis, concret).
- La forme grammaticale.
- Choisir un vocabulaire adapté.
- Les tics verbaux .La chasse aux négatifs.
- Barbarismes et pléonasmes.

6. MOBILISER SES RESSOURCES MENTALES ET PHYSIQUES POUR FAIRE PASSER SON MESSAGE AVEC AISANCE ET EFFICACITE.

- Comment faire une première bonne impression.
- Savoir s'adapter à son interlocuteur ou à son auditoire.
- Développer la concentration positive.
- Gérer ses émotions.
- L'importance du look.

7. ACQUERIR LES OUTILS POUR EXPRIMER SES IDEES CLAIREMENT

- Développer la fluidité verbale (trouver les mots).
- Développer la fluidité mentale (trouver les idées).
- Organiser sa réflexion.

8. METTRE SON CORPS AU SERVICE DE SA VOIX

- Le visage (expression, regard, sourire).
- Attitude générale, postures.
- Positiver sa gestuelle.
- Les gestes d'appui du langage.
- Les gestes parasites.

9. ADOPTER UN COMPORTEMENT EFFICACE DANS LES ECHANGES

- Savoir répondre aux questions et aux objections.
- Développer une attitude d'empathie.
- Montrer sa disponibilité mentale et physique.
- Etre attentif au feed back.
- Faire face aux situations difficiles : agressivité, indifférence, critique.