

Communiquer avec impact en entretien - Les fondamentaux

Apprenez à devenir percutant face aux recruteurs

15 heures

1290€

TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

COMPÉTENCES VISÉES

- Structurer son entretien de manière impactante
- Utiliser tous les leviers de la communication non verbale pour asseoir son leadership
- Argumenter avec conviction pour être choisi
- Gérer efficacement les objections de son interlocuteur
- Communiquer avec impact lors de ses entretiens en visio

PROGRAMME

1. Communiquer en entretien

- Les fondamentaux des entretiens
- Gérer son stress en entretien pour mobiliser sa communication non verbale
- Préparer son entretien
- Travailler son pitch personnel
- Les questions auxquelles se préparer pour gérer les objections du recruteur
- Les questions à poser au recruteur
- Les anecdotes en lien avec le poste et ses expériences
- Comment améliorer son attitude pour inspirer la confiance du recruteur
- Quels faux pas sont à éviter
- Utiliser ces mots clés pour te valoriser en entretien
- Attention à ces mots négatifs qu'il faut à tout prix éviter

2. Concevoir la structure d'une communication permettant de faire passer ses messages avec clarté

- Trouver les idées
- Structurer son discours en utilisant les techniques de plan
- Travailler son argumentation

3. Illustrer avec les techniques de storytelling

- Histoire et définitions
- L'importance du cadre
- Les types d'histoire
- Etude de cas

4. Appuyer son discours avec sa communication non verbale

- La communication non-verbale, c'est quoi ?
- Maîtriser sa respiration
- Adopter la bonne posture (ancrage, mouvement, regard, sourire)
- Maîtriser la gestion du temps
- Travailler son élocution pour se faire entendre de manière audible et impactante en utilisant les techniques vocales
- S'entraîner et répéter

5. Gérer les objections

- Créer un climat de confiance
- Savoir s'adapter au contexte et à l'environnement présentiel ou à distance
- Favoriser les interactions et gérer les objections
- Illustrer le contenu de sa communication avec ses interlocuteurs en utilisant les techniques d'illustration et les techniques d'argumentation.

Modalités d'enseignement

Sur une durée d'un mois, bénéficiez d'une formation de 15 heures, comprenant des sessions en visio et des contenus dédiés sur notre plateforme pédagogique.

Modalités d'évaluation

Certification : QCM et cas pratique à l'oral

Pré-requis

Justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

Public visé

Elle cible les publics suivants : commerciaux ou personnel de la relation client en situation de négociation ou soutenance de projet commercial, managers en situation d'entretien en face à face avec un collaborateur, responsables de services en situation de réunion d'équipe, chefs ou contributeurs de projet en situation de présentation projet ou en comité de pilotage, dirigeants en situation de discours ou de conférences, demandeurs d'emploi en entretien de recrutement.

Certification visée

RS6377 - Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distance - Pollen Conseil

Date de l'enregistrement : 20-09-2023

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6377/>

Modalités pédagogiques

Plateforme d'apprentissage Kiluz accessible pendant 1 an.
Coach accessible pendant la durée de la formation.

Modalités d'assistance technique

Assistante technique par messagerie ou par téléphone
Contactez le standard au 04 11 93 41 01

Accessibilité handicapé

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Communiquer avec impact en entretien - Renforcement

Apprenez à devenir percutant face aux recruteurs

25 heures

2190€

📄 TYPE DE PARCOURS

👤 Individualisé

🎯 COMPÉTENCES VISÉES

- Structurer son entretien de manière impactante
- Utiliser tous les leviers de la communication non verbale pour asseoir son leadership
- Argumenter avec conviction pour être choisi
- Gérer efficacement les objections de son interlocuteur
- Communiquer avec impact lors de ses entretiens en visio

📋 PROGRAMME

1. Communiquer en entretien

- Les fondamentaux des entretiens
- Gérer son stress en entretien pour mobiliser sa communication non verbale
- Préparer son entretien
- Travailler son pitch personnel
- Les questions auxquelles se préparer pour gérer les objections du recruteur
- Les questions à poser au recruteur
- Les anecdotes en lien avec le poste et ses expériences
- Comment améliorer son attitude pour inspirer la confiance du recruteur
- Quels faux pas sont à éviter
- Utiliser ces mots clés pour te valoriser en entretien
- Attention à ces mots négatifs qu'il faut à tout prix éviter

2. Concevoir la structure d'une communication permettant de faire passer ses messages avec clarté

- Trouver les idées
- Structurer son discours en utilisant les techniques de plan
- Travailler son argumentation

3. Illustrer avec les techniques de storytelling

- Histoire et définitions
- L'importance du cadre
- Les types d'histoire
- Etude de cas

4. Appuyer son discours avec sa communication non verbale

- La communication non-verbale, c'est quoi ?
- Maîtriser sa respiration
- Adopter la bonne posture (ancrage, mouvement, regard, sourire)
- Maîtriser la gestion du temps
- Travailler son élocution pour se faire entendre de manière audible et impactante en utilisant les techniques vocales
- S'entraîner et répéter

5. Gérer les objections

- Créer un climat de confiance
- Savoir s'adapter au contexte et à l'environnement présentiel ou à distance
- Favoriser les interactions et gérer les objections
- Illustrer le contenu de sa communication avec ses interlocuteurs en utilisant les techniques d'illustration et les techniques d'argumentation.

6. Maîtrise avancée de la communication stratégique et persuasive

- Techniques avancées de structuration : adapter son discours selon le type d'entretien et l'interlocuteur
- Optimisation de la communication non verbale : corriger les micro-signaux inconscients et perfectionner son langage corporel
- Gestion proactive des objections : anticiper et répondre aux objections inattendues avec des techniques d'écoute active et de reformulation
- Techniques d'influence et de persuasion : appliquer des méthodes comme la réciprocité, la rareté ou la preuve sociale

Modalités d'enseignement

Sur une durée d'un mois, bénéficiez d'une formation de 25 heures, comprenant des sessions en visio et des contenus dédiés sur notre plateforme pédagogique.

Modalités d'évaluation

Certification : QCM et cas pratique à l'oral

Pré-requis

Justifier d'au moins 1 an d'expérience dans une de ces fonctions et pratiquer régulièrement des prises de parole en présentiel ou à distance dans un contexte professionnel.

Public visé

Elle cible les publics suivants : commerciaux ou personnel de la relation client en situation de négociation ou soutenance de projet commercial, managers en situation d'entretien en face à face avec un collaborateur, responsables de services en situation de réunion d'équipe, chefs ou contributeurs de projet en situation de présentation projet ou en comité de pilotage, dirigeants en situation de discours ou de conférences, demandeurs d'emploi en entretien de recrutement.

Certification visée

RS6377 - Communiquer avec impact à l'oral en présentiel et à distance - Pollen Conseil
Date de l'enregistrement : 20-09-2023
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6377/>

Modalités pédagogiques

Plateforme d'apprentissage Kiluz accessible pendant 1 an.
Coach accessible pendant la durée de la formation.

Modalités d'assistance technique

Assistante technique par messagerie ou par téléphone
Contactez le standard au 04 11 93 41 01

Accessibilité handicapé

Accessible aux personnes en situation de handicap.