

Small Talk : Mettre à profit les petites conversations informelles (1J)



Descriptif

« Une rencontre, c'est quelque chose de décisif, une porte, une fracture, un instant qui marque le temps et crée un avant et un après. » - Eric-Emmanuel Schmitt

Le réseau professionnel qui se tisse tout au long des rencontres est un des axes les plus efficaces de développement de son entreprise ou de sa carrière. Oser se dévoiler, être capable de présenter ses réalisations, croire en son discours et partager ses découvertes avec des inconnus n'est pourtant pas chose facile. Une véritable démarche de « Networking » requiert à la fois la capacité de se présenter sans emphase et de véritables compétences d'écoute active, ainsi qu'une curiosité professionnelle de premier ordre.

L'objectif de cette formation est de développer chez les participants une plus grande aisance dans la découverte, le partage et le suivi de leurs relations professionnelles afin de se créer puis d'enrichir un réseau évolutif et actif.

Objectifs

- Se préparer à un événement public, à travers la définition d'objectifs structurés, un court discours de présentation, en veillant à sa tenue vestimentaire afin de se mettre en valeur et être à l'aise ;
- Oser engager une conversation de manière légère et constructive ;
- Se présenter, se faire présenter ou présenter une personne sans maladresse ;
- Pratiquer le questionnement en vue de récolter avec subtilité les informations recherchées ;
- Pratiquer une véritable écoute active ;
- Accepter les moments de silence et relancer la conversation si celui-ci perdure ;
- Alimenter une conversation avec des anecdotes pertinentes et intéressantes ;
- Adapter son niveau de communication à celui de son interlocuteur ;
- Pratiquer l'humour à bon escient ;
- Mettre fin à une conversation de manière appropriée.

Pour aller plus loin

- Décoder le langage non-verbal (1J)
- Entendre et répondre aux besoins de son interlocuteur (1J)
- Maîtriser son langage non-verbal (½ J)