

ÉUSSIR L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT

Découvrir le potentiel du candidat

PROGRAMME



Jour 1

Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement

1 | Intégrer les bases de la communication et de l'influence

L'influence du mécanisme de perception du recruteur

Les 3 dimensions de la communication et leur poids respectif dans la transmission d'un message

L'influence de la communication non verbale du recruteur sur le candidat

2 | Cadrer le démarrage de l'entretien

L'accueil du candidat

La présentation du recruteur

L'annonce des étapes de l'entretien

3 | Détecter les incohérences de communication du candidat

L'observation des signaux de communication non verbale en plus du discours

La notion d'incongruence entre le fond et la forme

La réaction du recruteur aux signaux d'incongruence



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel



Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Questionner efficacement le candidat

Les 2 types de questions : montantes et descendantes en fonction des objectifs du recruteur

La notion d'équivalents concrets pour déceler les "beaux discours" et ne pas tomber dans le piège

La boussole du langage pour savoir faire préciser le candidat

Les questions types du recruteur

5 | Recueillir l'information à valeur ajoutée chez le candidat

Les conditions qui favorisent la mise en confiance du candidat

Le schéma de réponse en 3 étapes à une question

La notion de note finale comme niveau d'information ultime à rechercher

Les attitudes à mettre en oeuvre pour obtenir une note finale

6 | Dresser le profil comportemental du candidat pour cerner sa personnalité

L'outil "métaprogramme" d'analyse comportemental des candidats

Les critères de motivation du candidat détectables

Les critères de travail du candidat détectables

La sélection des métaprogrammes pertinents en fonction du poste proposé

La recherche et la détection des métaprogrammes du candidat dans ses réponses



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations

Types d'activités pédagogiques

Réflexion : exercices de prises de conscience

Expérimentation : jeux de rôles, mises en situations

Intégration : exercices autour d'une méthode ou technique d'appropriation

Production : exercices autour de son activité quotidienne



Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 | Intégrer les bases de la communication et de l'influence
- 2 | Cadrer le démarrage de l'entretien
- 3 | Détecter les incohérences de communication du candidat
- 4 | Questionner efficacement le candidat
- 5 | Recueillir l'information à valeur ajoutée chez le candidat
- 6 | Dresser le profil comportemental du candidat pour cerner sa personnalité



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior expert de la communication interpersonnelle, qualifié en PNL CNV, AT ou approche systémique.



PUBLIC

Personnes concernées : Managers
- Chargé(e)s de recrutement

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 4 - max. 8 participants



DATES & LIEUX (2 jours - 14h)



TARIFS

600€TTC / participant



CONTACTS

responsable inter : A.cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co

CONVAINCRE ET PERSUADER

Défendre et argumenter ses idées avec conviction



PROGRAMME

Jour 1

Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement

1 | Installer un climat de confiance propice à l'échange

Le rapport pour établir la confiance
La technique de la synchro-conduite

2 | Influencer son interlocuteur par un jeu de questionnement adapté

Les 3 types de questions
Les 3 forces d'une question
Le principe de la maïeutique pour faire dire ce que l'on veut entendre

3 | Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours

La notion de congruence
Les gestes illustreurs, rythmiques
Les gestes parasites et de réassurance à éviter
Les postures

Ancrage des acquis

Plan d'action individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Construire un argument clair et simple

La distinction entre les faits, les opinions et les sentiments
Le mélange d'éléments objectifs et subjectifs pour construire un argument
La trame FOSIR en 5 étapes

5 | Donner plus de force et de consistance à ses arguments

Les types de liens logiques entre 2 idées
Les 4 procédures d'argumentation
Les techniques d'argumentation analogique
Le "story-telling"

6 | Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes

L'importance de la prise de recul
La notion d'accusé-réception
La trame de réponse en 4 étapes
La technique de l'anticipation

Ancrage des acquis

Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations

Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 | Installer un climat de confiance propice à l'échange
- 2 | Influencer son interlocuteur par un jeu de questionnement adapté
- 3 | Adopter un comportement qui assoit la crédibilité de son discours
- 4 | Construire un argument clair et simple
- 5 | Donner plus de force et de consistance à ses arguments
- 6 | Garder le contrôle face aux objections déstabilisantes

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior expert de la communication interpersonnelle, qualifié en PNL CNV, AT ou approche systémique.

PUBLIC

Personnes concernées : Non-commerciaux
- Chargé de projet - Chargé de communication et tout salarié ayant à défendre des idées

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 4 - max. 8 participants

DATES & LIEUX (2 jours - 14h)

TARIFS

600 € TTC / participant

CONTACTS

responsable inter : A. Cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co

Types d'activités pédagogiques

Réflexion : exercices de prises de conscience

Expérimentation : jeux de rôles, mises en situations

Intégration : exercices autour d'une méthode ou technique d'appropriation

Production : exercices autour de son activité quotidienne



PROGRAMME

Jour 1

Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement

- 1| **Construire un argument impactant et convaincant**
Le réflexe CAP pour parler en termes de bénéfices pour l'autre
Les moyens de faire face aux tactiques type : obstructions / attaques
Le recadrage d'une position avec l'une des 5 techniques possibles
- 2| **Gérer l'opposition, les objections sans être déstabilisé**
Les 3 réactions classiques à une objection / "attaque"
La notion d'accusé de réception
La logique d'addition (oui et...) à la place de la logique d'opposition (oui mais...)
La trame SARCAQ pour faire face sereinement
- 3| **Préparer les éléments nécessaires à sa négociation**
Le recensement / recueil des informations
Les enjeux de la négociation, pour soi et l'autre partie
La notion de contrepartie
Le plan B ("BATNA") pour évaluer la sortie de la négociation

Ancrage des acquis

Plan d'action individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

- 4| **Construire un scénario de négociation maîtrisé**
La matrice des champs de négociation pour circonscrire le périmètre de la négociation
La hiérarchie des points à négocier
Les seuils qui conditionnent la négociation : le plafond, le plancher
L'échiquier des concessions-contreparties pour utiliser ses concessions au bon moment
- 5| **Adopter la bonne posture en phase avec l'objectif recherché**
La détermination d'un rôle pour trouver la bonne distance psychologique
Le choix des qualités psychologiques à incarner sur les dimensions du verbal et non-verbal
Les qualités relationnelles à mettre en avant (questionnement et reformulation)
- 6| **Se positionner dans toutes les phases d'un round de négociation**
L'entrée en relation
L'annonce des objectifs
La recherche des objectifs de l'autre partie
La phase concessions / contreparties et les principes pour concéder sans se mettre en difficulté
Lâcher de manière stratégique (sur quoi?)
La conclusion et les différentes techniques pour faire face à tous les cas

Ancrage des acquis

Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations

Types d'activités pédagogiques

Réflexion : exercices de prises de conscience

Expérimentation : jeux de rôles, mises en situations

Intégration : exercices autour d'une méthode ou technique d'appropriation

Production : exercices autour de son activité quotidienne

Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1| Construire un argument impactant et convaincant
- 2| Gérer l'opposition, les objections sans être déstabilisé
- 3| Préparer les éléments nécessaires à sa négociation
- 4| Construire un scénario de négociation maîtrisé
- 5| Adopter la bonne posture en phase avec l'objectif recherché
- 6| Se positionner dans toutes les phases d'un round de négociation

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior expert de l'efficacité professionnelle et des relations interpersonnelles, qualifié en PNL, CNV, AT et approche systémique.

PUBLIC

Personnes concernées : Chefs de projet - Directeurs de projet - Manager - Tout salarié devant mener des négociations non commerciales dans l'exercice de ses fonctions

Effectif : min. 4 - max. 8 participants

DATES & LIEUX (2 jours - 14h)

TARIFS

600 € TTC / participant

CONTACTS

responsable inter : A.cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co

ESTIME ET CONFIANCE EN SOI

Gagner en assurance et développer son potentiel

PROGRAMME



Jour 1

Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement



1 | Différencier estime de soi et confiance en soi pour les travailler

Les caractéristiques de l'estime de soi
L'impact de notre fonctionnement sur notre environnement



2 | Se mettre dans une dynamique de changement

Les 5 composants à activer pour développer sa confiance en soi
Les actions clés pour bâtir sa confiance en soi
Les 5 niveaux de l'acceptation de soi



3 | Développer ses propres capacités

Qualités/Défauts : l'intérêt de les contextualiser
L'intention positive derrière un comportement



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel



Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1



4 | Combattre ses propres freins et résistances

La mise à jour de ses croyances : valeur et importance



5 | Contrer les «messages» qui nous limitent et nous empêchent d'agir

Les messages contraignants
L'impact de ses «messages» sur notre personnalité et dans nos attentes vis-à-vis des autres.
Les antidotes



6 | Activer ses propres leviers de motivation

La notion de valeur et leur origine
L'intégrité ou comment être en adéquation avec ses valeurs
La hiérarchie de valeurs et leur équivalents concrets



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations

Types d'activités pédagogiques

Réflexion : exercices de prises de conscience

Expérimentation : jeux de rôles, mises en situations

Intégration : exercices autour d'une méthode ou technique d'appropriation

Production : exercices autour de son activité quotidienne



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 | Différencier estime de soi et confiance en soi pour les travailler
- 2 | Se mettre dans une dynamique de changement
- 3 | Développer ses propres capacités
- 4 | Combattre ses propres freins et résistances
- 5 | Contrer les «messages» qui nous limitent et nous empêchent d'agir
- 6 | Activer ses propres leviers de motivation



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach



PUBLIC

Personnes concernées : Assistants - Techniciens - Agents de maîtrise - Tout salarié souhaitant renforcer son assurance dans son environnement professionnel

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 4 - max. 8 participants



DATES & LIEUX (2 jours - 14h)



TARIFS

600 € TTC / participant



CONTACTS

responsable inter : A.cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co



PROGRAMME

Jour 1
Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement

- 1 | Prendre conscience de l'impact de sa propre communication**
Le filtre et ses obstacles dans la communication
Le schéma de la communication
Le rôle et les responsabilités respectives de l'émetteur et du récepteur dans la communication
Les 3 dimensions de la communication et leur impact dans la transmission d'un message
- 2 | Poser les bonnes questions pour rechercher l'information utile**
Les questions ouvertes et fermées
Les 3 forces des questions
- 3 | Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance**
La communication ping-pong et sa limite à la sphère sociale
Les caractéristiques de l'écoute active : la recherche de la note finale
Les compléments à l'attitude d'écoute active
Le principe de la reformulation

Ancrage des acquis
Plan d'action individuel

Jour 2
Réactivation des acquis du jour 1

- 4 | Eviter les incompréhensions mutuelles**
Le différentiel sémantique à l'origine des incompréhensions
Les pièges de l'utilisation du verbe «être»
La différence entre fait et évaluation
La grille "DOG" pour décortiquer le discours de l'interlocuteur
Le réflexe questionnement pour éviter l'incompréhension
- 5 | Maintenir un équilibre relationnel en cas de désaccords**
Les attitudes face aux objections
La logique d'addition à la place de la logique d'opposition
Le principe de l'accusé-réception
- 6 | Donner du poids à son argumentation**
Le mélange d'éléments objectifs et subjectifs pour construire un argument
La trame FOSIR en 5 étapes

Ancrage des acquis
Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations

Types d'activités pédagogiques

Réflexion : exercices de prises de conscience

Expérimentation : jeux de rôles, mises en situations

Intégration : exercices autour d'une méthode ou technique d'appropriation

Production : exercices autour de son activité quotidienne

Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 | Prendre conscience de l'impact de sa propre communication**
- 2 | Poser les bonnes questions pour rechercher l'information utile**
- 3 | Inciter son interlocuteur à communiquer en confiance**
- 4 | Eviter les incompréhensions mutuelles**
- 5 | Maintenir un équilibre relationnel en cas de désaccords**
- 6 | Donner du poids à son argumentation**

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior expert de la communication interpersonnelle, qualifié en PNL CNV, AT ou approche systémique.

PUBLIC

Personnes concernées : Assistants - Techniciens - Agents de maîtrise - Tout salarié souhaitant améliorer son efficacité relationnelle

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 4 - max. 8 participants

DATES & LIEUX (2 jours - 14h)

TARIFS

600 € TTC / participant

CONTACTS

responsable inter : A.cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co

AFFIRMATION DE SOI

Prendre sereinement sa place dans les échanges

PROGRAMME



Jour 1

Questionnaire avant stage & évaluation de positionnement

1 | Agir sur son comportement face à des situations délicates

Les 3 attitudes classiques : la fuite, la manipulation et l'agressivité.

Les caractéristiques d'une attitude assertive

La mise à jour de l'intention positive derrière un comportement difficile

L'importance de se reconnaître des droits



2 | Verbaliser ses émotions en situations difficiles

Le schéma de la communication

L'identification de l'émotion

La nécessité du feedback à l'autre sur l'impact de son comportement



3 | Formuler une critique constructive

La distinction entre faits et opinions

La trame de la méthode DESC



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel



Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Donner du « poids » à ses choix

La trame pour faire une demande acceptable pour son interlocuteur

La trame du « savoir dire non »

La mise à jour de ses freins à dire "non" pour les combattre

Les techniques complémentaires pour résister



5 | Donner et accepter des compliments

Les éléments à prendre en compte dans les deux cas

La mise à jour de ses propres freins pour les combattre

Le besoin et l'identification des signes de reconnaissance



6 | Utiliser les critiques à « bon escient »

Les éléments pour apprendre à recevoir une critique et la traiter de manière



Ancrage des acquis

Plan d'action individuel, évaluation des objectifs et remise des attestations



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

1 | Agir sur son comportement face à des situations délicates

2 | Verbaliser ses émotions en situations difficiles

3 | Formuler une critique constructive

4 | Donner du « poids » à ses choix

5 | Donner et accepter des compliments

6 | Utiliser les critiques à « bon escient »



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior expert de l'efficacité professionnelle et coach



PUBLIC

Personnes concernées : Assistants - Techniciens - Agents de maîtrise - Tout salarié désireux de s'affirmer de façon constructive dans ses relations professionnelles

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 4 - max. 8 participants



DATES & LIEUX (2 jours - 14h)



TARIFS

600 € / TTC participant



CONTACTS

responsable inter : A.cauchois

tél : +33 (0) 662025229

email : contact@synchronicite.co

Types d'activités pédagogiques



