



CP CONSEIL FORMATION

CONSEIL • COACHING • FORMATION • BILAN DE COMPÉTENCES

Accompagner l'Humain

COMPÉTENCES RELATIONNELLES

PARCOURS CONSEIL

Acquérir la Posture et les outils du Savoir Être

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Évaluer son potentiel « écoute » : ses atouts et ses limites.
- Intégrer toutes les dimensions de la fonction Conseil.
- Développer la Posture Conseil.
- Accompagner les clients grâce aux outils du Savoir être adaptés au Conseil.
- Gérer les relations difficiles.
- Pratiquer l'acte de Conseil, échanger avec des pairs pour prendre du recul, se situer et progresser.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : la Posture Conseil – 2J consécutifs :

- **Confronter les représentations du Conseil.**
 - Quelles sont les différences entre le métier d'expert technique et celui de Conseiller ?
- **Identifier ses atouts et ses limites pour endosser cette Posture Conseil.**
 - Repérer ses zones de confort et d'efforts à l'aide d'outils objectifs.
- **Cadrer l'entretien et développer une écoute professionnelle.**
- **Faciliter la clarification de l'objectif, des projets et de sa situation au client.**
 - Structurer son questionnement afin de faire émerger le besoin du client.

Module 2 : Accompagner son client – 2J consécutifs :

- **Proposer une mission adaptée au projet clarifié du client.**
 - Le fil rouge de l'entretien : c'est le client qui achète l'accompagnement et pas le conseiller qui le lui vend.
- **Conduire le Conseil en mode « projet ».**
 - Fédérer autour du Conseil : motiver, engager les personnes, donner le sens, « l'essence » du projet.

Module 3 : s'affirmer en toutes circonstances – 2J consécutifs :

- **Apprendre à faire confiance à la dynamique relationnelle.**
- **Gérer les objections éventuelles et utiliser le recadrage.**
 - Ne jamais résister à la résistance : utiliser l'obstacle comme base d'un accord possible.
 - Questionner le client pour lui permettre de dépasser ses a priori ou ses certitudes.
- **Connaître et utiliser la logique émotionnelle dans les situations relationnelles difficiles (détresse, conflits...).**
 - Reconnaître les émotions en jeu dans une relation (pour soi et pour l'autre) et savoir se protéger tout en étant au service de...
- **Entretenir des relations saines quoiqu'il arrive.**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En fonction de l'expérience préalable de chaque participant :

- Point sur les acquis, partage d'expériences.
- Nombreux exercices de mises en situations sous forme de jeux de rôles.

L'**alternance d'apports théoriques et de mises en pratique** est essentielle pour permettre une meilleure intégration des méthodes et outils transmis aux formés.

Le travail sur les **cas des participants** apporte du vécu et une efficacité garantie à l'exploitation des acquis post séminaire.

Un livret pédagogique sera remis à chaque participant.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Public : tout collaborateur ayant à développer les compétences relationnelles du Conseil dans le cadre de sa fonction.

Prérequis : sans prérequis.

EFFECTIF

De 4 à 10 personnes.

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Réalisation : un état de présence et une progression pédagogique.

Evaluation des résultats : des objectifs d'évolution personnalisés, une auto-évaluation et un questionnaire d'évaluation en fin de formation.

CALENDRIER

À définir avec l'entreprise selon ses besoins.

COÛT ET DURÉE

6 jours au total (42h) répartis entre 6 à 8 mois, en 3 modules de 2J consécutifs chacun.

À partir de 1300 euros H.T./J de formation.
Devis personnalisé sur demande de l'entreprise.

Délai d'accès : les inscriptions sont gérées par l'entreprise cliente et sont communiquées 15J minimum avant le début de la formation.

Accessibilité : La formation se déroule dans les locaux du client qui devra attester de la conformité de ses locaux ; idem si un autre lieu était prévu par le client.

L'adaptation des moyens de la prestation sera étudiée et ajustée pour les personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à me contacter.



Contactez

CP CONSEIL FORMATION

CÉLINE PAUL, Intervenante

06 84 84 19 96

cp.conseil.formation@gmail.com

www.CpConseilFormation.fr