



L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS A VOTRE INTERLOCUTEUR

FORMATEUR : Baptiste CANAZZI Philosophe d'entreprise, je suis spécialiste du discernement. Je vous forme à « l'art de poser de bonnes questions ». Car le discernement commence par la qualité des questions que l'on pose, ou que l'on se pose. Ma promesse : un meilleur discernement pour de meilleurs décisions.

OBJECTIFS

Identifier les questions qui interprètent et orientent la discussion pour en limiter l'usage

Identifier et questionner les croyances sous-jacentes des choix et des positions de ses interlocuteurs pour provoquer leur engagement

Employer des questions à forte valeur ajoutée pour faire monter le niveau du discernement collectif

PROGRAMME

1ère demi-journée : La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées
- Résonnance affective de la question chez l'interlocuteur
- Niveaux d'écoutes du questionneur
- Questionner la forme et le fond
- Notions de métacommunication
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

2ème demi-journée : Analyse des énoncés | Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché »
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles.
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.

3ème demi-journée : Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement.
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

4ème demi-journée : Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise.
- Évaluation théorique des acquis
- Évaluation pratique des acquis

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte.

- Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés.

L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et en fin de formation.

- Méthodes utilisées
 - Exercices
 - Mises en situation
 - Autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks)

PREREQUIS :

Exercer une activité managériale,

Être en situation de relation client

Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée »

PUBLIC : Managers, consultants, commerciaux, facilitateurs, coach



DUREE : 2 jours – 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage

Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 14/02/2025 par la responsable pédagogique