

Communiquer avec impact en entretien

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

KILUZ
Thibaut ROUDAUT
04.11.93.41.01
contact@kiluz.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Tous niveaux.

Prérequis pédagogiques :

Tous niveaux.

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

? 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

Contenu et modalités d'organisation

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. Les fonctions et structures de données - 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.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00461399	du 28/03/2024 au 28/03/2025	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	FPC