

Programme - Niveau 1

La formation à la **Questiologie**[®] - Niveau 1 (2 jours) se concentre sur les grilles de lecture pour un questionnement stratégique plus puissant (en utilisant la métaphore du judo) :

1. Les questions : qualités, utilités et freins
 - Enjeux liés aux questions
 - Vulnérabilité et créativité : tout est question d'équilibre
 - Ethique et maîtrise des questions
2. Ceinture blanche : questions ouvertes, fermées ou alternatives
 - Sens, atouts et risques de chaque type
 - Caractéristiques et grammaire de chaque type
 - Transformation des questions fermées en ouvertes : techniques et astuces
3. Ceinture jaune : les questions inductives
 - Atouts et risques des questions inductives
 - Génération de questions inductives au départ de questions fermées
4. Ceinture orange : les alternatives au « pourquoi » et leurs bénéfices
 - Pourquoi et justification
 - Gestion des « pourquoi »
 - Alternatives au « pourquoi » et bénéfices
 - Transformation des « pourquoi » en questions mobilisatrices
5. Ceinture verte : les 4 Locus
 - Les questions sont une invitation à répondre depuis une posture
 - Posture et Locus
 - Locus et profil
 - Générer les questions en fonction des LOCUS : danse des LOCUS
 - Les Locus pour consolider une relation
 - Multiplier ses questions par la danse des Locus
 - Choix de questions en fonction des Locus : le questionnement stratégique
 - Les Locus pour débloquent un dialogue
6. Ceinture bleue : introduction aux Gestes Mentaux
 - Gestes Mentaux et créativité
 - Créer des citations en osant d'autres gestes mentaux

Les ceintures bleu, marron et noir s'acquièrent lors du niveau 2 qui se consacre à la construction, à proprement parler, des questions créatives, inédites et adaptées à son interlocuteur. Ce deuxième niveau approfondit certaines notions de sémantique et renforce les savoirs-être du participant.

Une fiche de préparation vous est envoyée lors de votre réservation.

Les + de cette formation

“Apprendre par la pratique” est la façon la plus efficace d’intégrer de nouvelles techniques. Aussi, la formation propose des apports théoriques brefs pour dédier un maximum de temps à la pratique. Par ailleurs, la formation s’appuie sur les cas concrets proposés par les participants. Ce qui a pour double effet de leur apporter des solutions réellement intéressantes et de mettre à jour les conditions effectives de succès de ces techniques.

Riches de ces compétences renforcées, les participants pourront aborder avec plus de pertinence des situations de communication à fort enjeux : négociation, résolution de conflit, orientation, motivation, changement... en utilisant ces situations comme autant d’opportunités d’évolution et de croissance.

La formation est à la fois intense, vivante et rapidement transformante.

Compétences développées

Développement individuel

- Renforcer son affirmation de soi, son assertivité
- Augmenter l’impact de sa communication
- Résoudre les conflits et gérer les relations émotionnelles

Leadership, accompagnement, coaching

- Développer les personnalités, booster les potentiels, révéler les talents
- Motiver : passer de la réflexion à l’action
- Guider par des questions plutôt que d’imposer par des arguments

Encadrement, management

- Déléguer et responsabiliser
- Faire émerger, initier et animer les complémentarités (coopération)
- Fédérer, impliquer, mobiliser et générer la confiance individuelle et collective

Créativité

- Libérer la créativité individuelle et d’équipe
- Générer des idées, innover
- Révéler les idées et solutions individuelles, les mettre au service de la réussite d’équipe

Négociation

- S’adapter au style de communication de son interlocuteur pour gagner son implication
- Construire une solution commune innovante et « win-win »

Profil des stagiaires

Tous professionnels faisant appel quotidiennement aux questions et qui gagneraient à disposer d'une technique de communication performante : managers, chefs de projet, RH, acheteurs, commerciaux, entrepreneurs, éducateurs... par exemple. La liste est longue : les questions étant au cœur, peut-être même « le » cœur, de toute communication.

Pas de pré-requis spécifique nécessaire si ce n'est un intérêt pour les enjeux de communication.

Animateur

Frédéric Falisse est coach-formateur spécialiste de la communication. Concepteur et développeur de la Questiologie. Ancien manager/directeur dans des grands groupes high-tech, il intervient aujourd'hui comme conférencier, business-développeur, coach de cadres et de comités de direction.