

## OBJECTIFS

### **DÉVELOPPER L'ART DE POSER LES QUESTIONS QUI GÉNÈRENT DES RÉSULTATS.**

Au terme de cette session, le participant sera en mesure de :

- *utiliser différents types de questions en fonction des résultats visés;*
- *conduire un entretien pour obtenir un engagement.*

## CONTENU

Le pouvoir des mots.

Recadrer, diriger, évaluer, former, etc. : différents contextes; une seule approche.

Trois étapes pour communiquer efficacement.

Diriger l'entretien sans être directif.

Quatre raisons de questionner.

Des questions plutôt que des réponses pour communiquer.

Les sept types de question.

Les quatre caractéristiques d'une question efficace.

Une question d'attitude.

## MÉTHODOLOGIE

Au cours de la session, les participants auront l'occasion, avec l'aide d'exposés interactifs et de questionnaires, de s'approprier progressivement l'art de poser les questions qui assurent des résultats. Par la suite, à partir de mises en situation, ils seront amenés à expérimenter l'approche et les différentes techniques pour se fixer des objectifs de développement personnel.

## PARTICIPANTS (maximum 12)

Tout gestionnaire ou professionnel dont le travail repose sur la communication efficace pour gérer, négocier, sélectionner, évaluer, etc.

