



Quilotoa

Parole
Vivante[®]

Parole
Assertive[®]

Parole
Influente[®]

Formations Inters 2020

Nos formations Inters

Parole Vivante[®]

Je m'exprime face à un groupe avec aisance et efficacité.

Parole Assertive[®]

Je m'affirme sereinement dans mes relations professionnelles.

Parole Influente[®]

J'argumente pour favoriser l'adhésion de mes interlocuteurs.

Démarche qualité

Quilotoa est qualifié OPQF dans 3 spécialités (SF2A 2D et 2E) et ce depuis 2000. Le dernier renouvellement de cette qualification nous a été attribué en octobre 2018, pour 4 ans.

Data Dock

Quilotoa est inscrit au Data Dock depuis janvier 2017 et référencé depuis juillet 2017.



Objectifs

- Se situer dans les différentes composantes de la communication orale
- Développer sa présence vocale et physique
- Rendre son propos dynamique et convaincant
- Faire face à ses émotions et surmonter les phénomènes de trac
- S'entraîner à la parole prévue et préparée puis non prévue

Contenu

Explorer et expérimenter les Cinq Dimensions® de la communication orale :

La dimension intellectuelle

- Mettre en oeuvre une structuration dynamique du propos
- Préciser et organiser ses idées en cohérence avec ses objectifs

La dimension relationnelle

- Interagir avec son auditoire (regard, écoute active)

La dimension corporelle

- Affirmer sa posture, sa gestuelle et ses mouvements

La dimension vocale

- Affiner son élocution et gagner en force d'expression
- Utiliser des pauses respiratoires pour ponctuer

La dimension émotionnelle

- Valoriser l'énergie du stress pour la mettre au profit de l'action

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication face à un groupe.

Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun.

Recommandations personnalisées du formateur. Utilisation de techniques issues de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

Dates : 11-12-13 Mai 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia : 01 47 48 18 18

Inscription : <https://goo.gl/7K6NbS>

Objectifs

- Gagner en aisance dans notre communication au quotidien
- Créer un relationnel favorable avec nos interlocuteurs
- Donner de l'impact à nos messages pour les rendre convaincants
- Apprendre à gérer les situations de communication difficiles
- Savoir s'affirmer, sans agresser, sans fuir, sans manipuler

Contenu

Créer et entretenir une relation de qualité

- Pratiquer l'écoute active et la reformulation
- Faire preuve d'empathie et d'ouverture
- Mesurer l'impact du non verbal dans la relation
- Utiliser le regard comme vecteur de l'attention à l'autre

Gagner en sérénité quelles que soient les circonstances

- Gérer son stress en situation tendue
- L'assertivité : oser s'affirmer en respectant ses interlocuteurs
- Savoir dire non sans fuir ni agresser
- Faire une demande difficile en restant ouvert et détendu

Donner de l'impact à nos propos

- S'entraîner à convaincre en face à face ou au sein d'un groupe,
- Argumenter avec aplomb en restant ouvert au dialogue
- Atteindre son objectif sans pénaliser la relation

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication en face à face ou en groupe. Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun. Recommandations personnalisées du formateur. Utilisation d'outils venant de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

Dates : 3-4-5 Juin 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia : 01 47 48 18 18

Inscription : <https://goo.gl/7K6NbS>

Objectifs

- Evaluer ses points forts et axes d'amélioration en matière de persuasion
- Savoir passer d'une logique d'information à une démarche d'influence
- Construire une argumentation visant à obtenir l'adhésion d'un auditoire
- Créer les conditions d'un échange constructif avec ses interlocuteurs

Contenu

Anticiper

- Analyser le contexte de l'interaction
- Faire des choix stratégiques et tactiques en fonction de cette analyse
- Donner de la force à ses arguments

Ecouter

- Utiliser reformulation et questionnement
- Identifier les moyens de persuasion utilisés par ses interlocuteurs
- Accueillir la contradiction, recevoir un message négatif et en tirer matière pour sa réponse

Dynamiser

- Identifier postures et attitudes pour gagner en force de conviction
- Connaître les phases de la dynamique d'un groupe en interaction
- Savoir établir le contact, cadrer l'échange et se présenter dans une visée persuasive

Persuader

- Varier les registres d'argumentation
- Renforcer le verbal et le non verbal
- Traiter questions et objections

Méthodes pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle privilégiant la communication au sein d'un groupe. Diagnostic des points de force et des axes d'amélioration de chacun. Recommandations personnalisées du formateur. Utilisation de techniques issues de la formation des acteurs pour gagner en aisance et fortifier son mental.

Durée : 3 jours

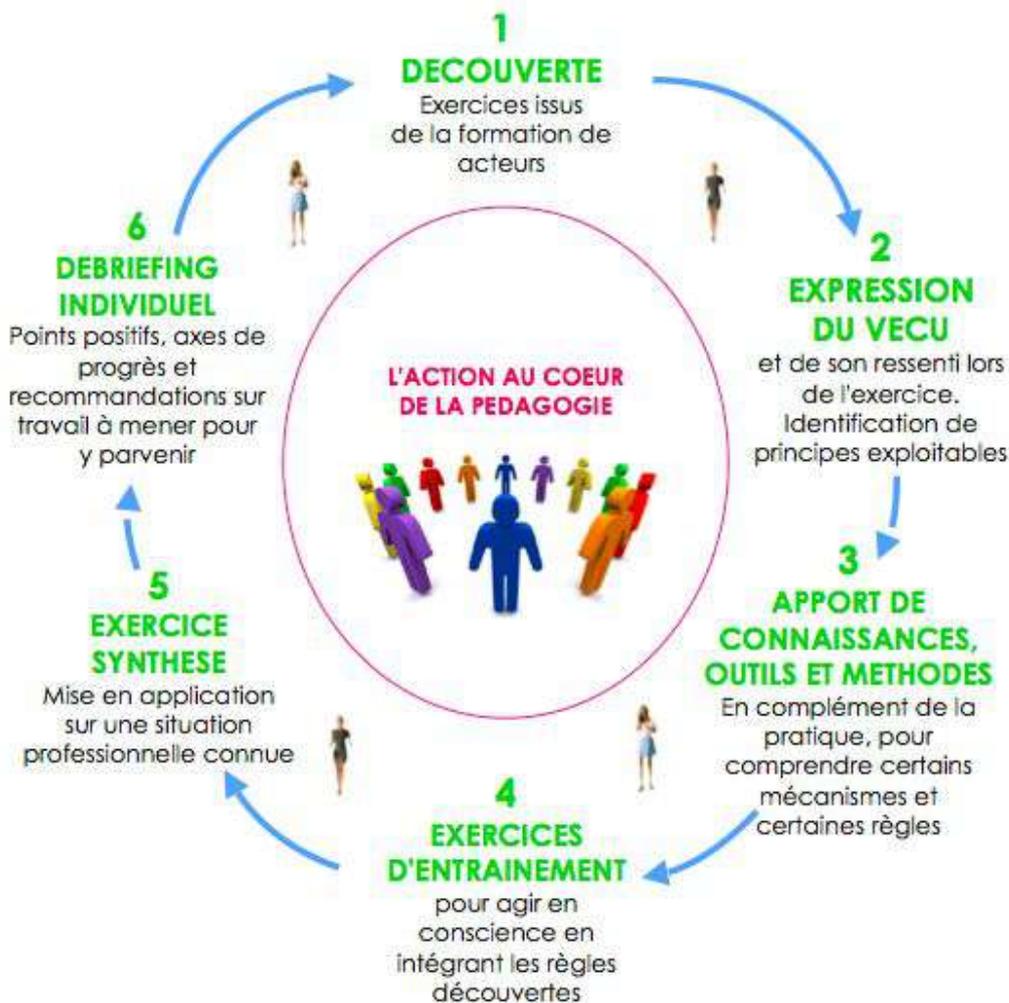
Dates : 8-9-10 Juin 2020

Tarifs : 2050 €

Contact : Claudia : 01 47 48 18 18

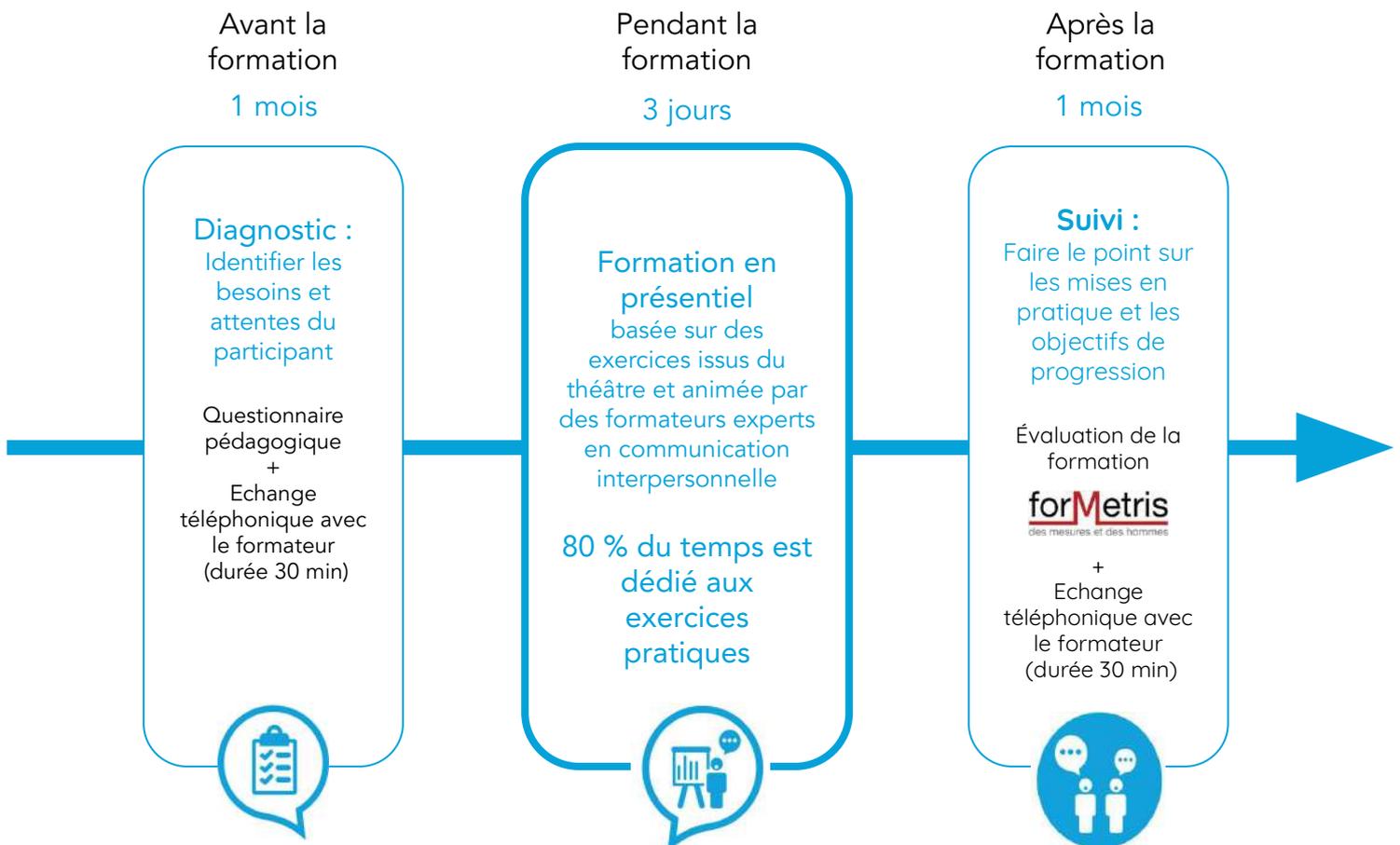
Inscription : <https://goo.gl/ZK6NbS>

La pédagogie Quilotoa : une approche inductive et individualisée



- L'action est au coeur de notre pédagogie car c'est en **expérimentant** que l'on obtient le meilleur résultat
- **Le feed-back** est régulièrement utilisé après chaque exercice : le ressenti du stagiaire, le point de vue du groupe et les conseils du formateur
- Notre dispositif en **trois temps** : diagnostic, formation et suivi

La démarche Quilotoa : un dispositif en 3 temps



Pourquoi investir 3 jours en formation ?

- Progresser en 3 temps : découverte, mise en pratique et appropriation
- Installer une dynamique de groupe au service de la progression de chacun
- Travailler en profondeur grâce aux feedbacks réguliers



Un choix pédagogique affirmé

Evaluation de nos formations

92% de satisfaction 4 mois après la formation

A chaud

Evaluations par les formés



A froid

Evaluations par les formés



Evaluations par leurs responsables hiérarchiques



Comparaison avec les formations similaires

+	Supérieur à la moyenne	=	Dans la moyenne	-	Inférieur à la moyenne
++	Très supérieur à la moyenne	?	Pas de comparaison possible	--	Très inférieur à la moyenne

Éléments les plus appréciés

- ★ "Les objectifs ont été atteints"
- ★ "La qualité de l'animation"
- ★ "Nous voir évoluer au fil des jours"
- ★ "La bienveillance du formateur"
- ★ "Les exercices de mise en situation"
- ★ "Les moments de partage"
- ★ "La diversité du groupe"



Quilotoa qualifié OPQF depuis 2000

Elisabeth Laurencin



Certifiée ICPF&PSI niveau expert, en tant que Formatrice Consultante, Coach en Ingénierie Pédagogique, elle accompagne depuis 20 ans cadres, dirigeants et porte-parole, dans leur développement professionnel en expression orale et communication interpersonnelle. Normalienne, membre d'une équipe de recherche en pédagogie, elle est également comédienne et animatrice d'émissions.

Agenda 2020

Parole Vivante®

11-12-13 Mai 2020

Parole Assertive®

3-4-5 Juin 2020

Parole Influente®

8-9-10 Juin 2020

Parking publics



Contact

Commercial

Julien

j.ritzkowski@[quilotoagroup.com](mailto:j.ritzkowski@quilotoagroup.com)

Administratif

Claudia

c.luis@[quilotoagroup.com](mailto:c.luis@quilotoagroup.com)

01 47 48 18 18

Inscription

[Cliquez-ici pour vous inscrire](#)



Pernod Ricard

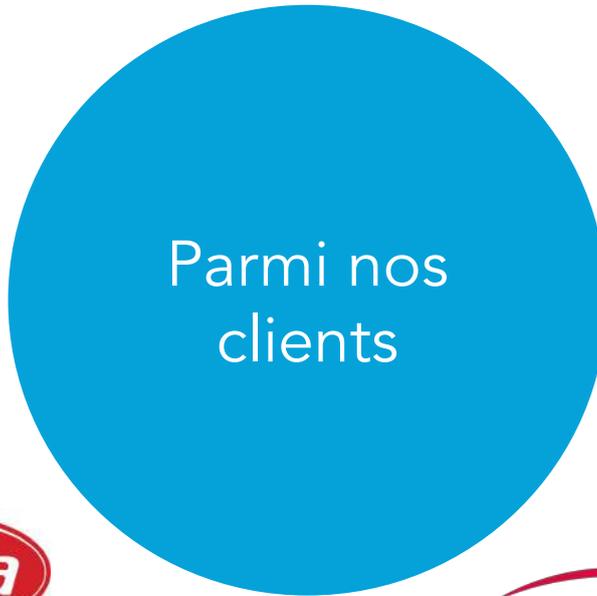


Mercedes-Benz

YVES ROCHER



COMPASS GROUP



Parmi nos clients



Insee
Mesurer pour comprendre



The logo for Quilotoa is centered within a large white speech bubble. The word "Quilotoa" is written in a sans-serif font, with the letters "l", "o", and "o" highlighted in a light blue color. A small blue speech bubble icon is positioned above the second "o".

Quilotoa

Vous remercie de votre confiance