



L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS

OBJECTIFS

Le biais de croyance réfère à la tendance à se fier à ses croyances pour faire des déductions et accoucher de conclusions : on surestime alors la validité d'une conclusion crédible, indépendamment de sa validité réelle.

Depuis 2500 ans, les philosophes pratiquent la maïeutique, autrement appelée l'inférence logique, qui permet de mettre en lumière les croyances induites par votre interlocuteur. Vous comprenez alors qu'il n'y a pas de déduction directe, mais qu'elle procède toujours de croyances induites. Utiliser cette technique vous permet de gagner en **esprit critique** et d'accroître la valeur des échanges et de l'argumentation.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable

- de responsabiliser ses interlocuteurs pour qu'ils se positionnent afin de provoquer leur engagement.
- d'aller au cœur des sujets avec ses interlocuteurs pour gagner en méthode dans la résolution des problèmes.

PROGRAMME

Déconstruction des réflexes naturels

- Utiliser la matrice de discernement pour identifier ses tendances interprétatives.
- Utiliser les niveaux d'écoute pour pratiquer l'écoute réflexive.

Pratiquer la réduction logique

- Identifier les questions circonstancielles pour identifier les questions logiques.
- Décoder les formes logiques des énoncés pour poser des questions à forte valeur ajoutée.

Poser des questions à forte valeur ajoutée

- Savoir écouter la forme logique d'une argumentation pour poser des questions à forte valeur ajoutée.
- Savoir débattre en posant des questions à fortes valeurs ajoutées pour faire monter le niveau des échanges.

Les + de la formation

- ▶ Ratio : 20% de théorie 80% de mise en pratique
- ▶ Pédagogie basée sur des situations clés de vos quotidiens professionnels
- ▶ Des outils innovants basés sur le développement de l'esprit critique et la compréhension du facteur humain plutôt que de la gestion de projet.

PUBLIC

Managers, consultants, commerciaux, facilitateurs, coaches

PRÉREQUIS

Exercer une activité managériale ou être en situation de relation client

MODALITÉS

Formation en distanciel & présentiel
e-learning et classe virtuelle

Mini 8 - Maxi 10 stagiaires par session

En intra-entreprise

Inter-entreprises | sur demande

DURÉE | PARCOURS

21h de formation

3 jours en présentiel ou 7 semaines en distanciel

35 capsules (environ 15 min/capsule) + 8 temps collectifs (1h30)

DÉLAI D'ACCÈS

1 session tous les 2 mois

Nous contacter pour les dates à venir

PMR - PSH

Accessibilité | Nous contacter

TARIF STANDARD

1 500 € NET / STAGIAIRE

SUIVI PERSONNALISÉ

par un consultant formateur expérimenté

ÉVALUATIONS

des acquis et de la qualité de la formation

Attestation de formation

Plus de renseignements : 0 671 018 507 | contact@noeticbees.com | <http://www.noeticbees.com>