

Croissens Consulting et Synchronie vous proposent le test de développement professionnel suivant :

Quel communicant êtes-vous ?

Communiquer efficacement est un atout, celui de s'exprimer avec aisance en public mais surtout celui de se faire entendre. Voilà pourquoi celui qui sait communiquer efficacement a l'avantage sur celui qui ne sait pas faire passer son message. Il gagne en impact, en force de persuasion...

Pour savoir quel communicant vous êtes et déterminer vos forces et axes de progrès, les coachs de Croissens Consulting et de Synchronie vous proposent de faire le test suivant :

Question 1 :

Les atouts du bon communicant, c'est pour vous :

- a- La clarté et la simplicité
- b- Le charisme, le sens du contact et de la relation
- c- L'esprit d'analyse et l'intelligence
- d- La dialectique, l'impact et le sens du réseau

Question 2 :

Dans quelle situation vous sentez-vous à l'aise ? :

- a- En tête à tête
- b- Face à tous types de public
- c- Face à un public d'initiés
- d- Face à un public à convaincre

Question 3 :

Vous êtes plutôt un communicant :

- a- Conquérant
- b- Pédagogue
- c- Maladroit
- d- Fédérateur

Question 4 :

Dans quelle situation, préférez-vous communiquer ? :

- a- En situation de management
- b- En situation informelle
- c- En situation de formation
- d- En situation d'influence et de crise

Question 5 :

Quelle est votre devise sur la définition de la communication ? :

- a- « Un message clair est un message facile à retenir ! »
- b- « Un message concis, travaillé est un message percutant ! »
- c- « Un message spontané et affirmé est un message gagnant ! »
- d- « L'important c'est de donner le maximum d'informations ! »

Question 6 :

Un ami arrive chez vous en pleurs victime d'un licenciement :

- a- Vous le comprenez, vous avez vécu trois fois la même situation

- b- Vous lui rappelez ses compétences et travaillez avec lui son CV
- c- Vous l'écoutez, l'assurez de votre soutien et lui proposez un coup de main
- d- Vous lui rappelez combien l'obstacle est matière à action

Question 7 :

En situation de négociation, comment réagissez-vous ?

- a- Vous exprimez de façon ordonnée tous vos arguments puis vous laissez la parole à votre interlocuteur
- b- Vous faites confiance à votre interlocuteur pour trouver le meilleur compromis
- c- Vous écoutez votre interlocuteur, vous jouez sur les silences et vous démontrez à votre interlocuteur combien votre position est arrangeante pour tous
- d- Vous comprenez les enjeux de votre interlocuteur et vous lui faites savoir, vous affirmez votre position tout en trouvant un terrain d'entente pour les deux parties

Question 8 :

Vous êtes en colère par rapport à votre manager qui n'a pas tenu ses promesses, comment gérez-vous cette situation ?

- a- Vous rappelez les faits, vous exprimez votre déception et envisagez avec votre manager une solution
- b- Vous prenez rendez-vous avec votre manager et videz votre sac de manière confuse

- c- Vous ne passerez pas l'éponge et entrez dans un rapport de négociation
- d- Vous rappelez les faits et vous lui demandez que les promesses soient tenues

Question 9 :

Un conflit éclate entre deux de vos amis que vous avez invités, comment gérez-vous la situation ? :

- a- Vous êtes tétanisé(e), observez la scène sans pouvoir réagir
- b- Vous faites la morale à vos amis et vous vous demandez comment cela a pu arriver, vous qui sélectionnez toujours avec soin vos amis pour passer une bonne soirée
- c- Vous jouez le médiateur en prenant garde de ne pas prendre parti pour ne pas blesser un de vos amis
- d- Vous exprimez votre tristesse et vous cherchez à aplanir le climat de tension qui s'est instauré

Question 10 :

Vous vous préparez pour une interview télé à la suite de votre nomination comme manager de l'année, comment vous habillez-vous ?

- a- Vous vous focalisez sur vos messages clés. Votre conjoint choisira votre tenue
- b- Vous choisissez une tenue qui vous rende crédible
- c- Vous faites appel à un relooker, vous souhaitez vous montrer sous votre meilleur jour
- d- Vous répétez vos grands messages avec un coach, préparez une tenue à votre image et à celle de la société où vous exercez

Question 11 :

**C'est le moment de demander en mariage l'él(u)e de votre cœur !
Comment vous y prenez-vous ?**

- a- Vous choisissez le moment idéal et romantique par excellence : une rose rouge le jour de la Saint-Valentin !
- b- Vous avez répété, pensé à cet instant depuis des jours, des mois mais au moment de vous lancer, votre cœur s'emballe, votre voix s'enraye et vous trébuchez...sur chaque mot.
- c- Vous louez un panneau publicitaire où vous exprimez clairement votre demande, l'heureux(se) élu(e) passant en voiture chaque jour à cet endroit !
- d- Vous choisissez un lieu original, qui marquera sa mémoire, et vous faites confiance à vos sentiments réciproques pour vous aider à faire le pas.

Question 12 :

Vous arrivez dans un groupe qui vous est inconnu, comment engagez-vous la conversation ?

- a- Vous restez en retrait, vous observez le groupe et attendez que l'on vous adresse la parole
- b- Vous vous présentez à chacune des personnes en prenant soin de

répéter chaque prénom pour mieux les retenir

c- Un trait d'humour, un sourire, quelques poignées de mains, vous voici au centre du groupe

d- Vous vous présentez, vous écoutez les uns et les autres, vous posez des questions avec un intérêt réel, vous n'oubliez de parler à personne !

Question 13 :

Vous avez besoin d'informations pour un dossier que vous traitez. Comment demandez-vous de l'aide à un collègue ?

- a- Vous faites un mail détaillé pour n'oublier aucun point nécessaire à la compréhension du dossier et de votre demande !
- b- Vous vous débrouillez seul(e), vous finirez bien par y arriver
- c- Vous allez spontanément dans son bureau, c'est l'occasion de faire davantage connaissance
- d- Vous allez dans son bureau en lui expliquant combien son avis sur le dossier vous importe !

Question 14 :

Pour vous, la meilleure communicante est :

- a- Anne Sinclair
- b- Christine Ockrent
- c- Arlette Chabot
- d- Claire Chazal

| | a | b | c | d |
|-------------|---|---|---|---|
| Question 1 | ▲ | ● | ♣ | ■ |
| Question 2 | ♣ | ● | ▲ | ■ |
| Question 3 | ■ | ▲ | ♣ | ● |
| Question 4 | ● | ♣ | ▲ | ■ |
| Question 5 | ▲ | ■ | ● | ♣ |
| Question 6 | ♣ | ▲ | ● | ■ |
| Question 7 | ▲ | ♣ | ■ | ● |
| Question 8 | ● | ♣ | ■ | ▲ |
| Question 9 | ♣ | ▲ | ■ | ● |
| Question 10 | ♣ | ▲ | ■ | ● |
| Question 11 | ▲ | ♣ | ■ | ● |
| Question 12 | ♣ | ▲ | ■ | ● |
| Question 13 | ▲ | ♣ | ● | ■ |
| Question 14 | ● | ■ | ♣ | ▲ |

Vous avez une majorité de ♣

Vous n'aimez pas prendre la parole en public car c'est un exercice qui vous expose au regard des autres et que vous vivez mal.

Communiquer face à un public que vous connaissez ou que vous ne connaissez pas vous demande beaucoup d'efforts. Vous pouvez passer énormément de temps à la préparation écrite de votre présentation et pourtant ne pas vous sentir à l'aise le moment venu. Ceci vous amène à perdre la structure de votre pensée, à vous laisser envahir par des sentiments parasites et à devenir confus(e) voire inaudible. Pendant que vous parlez, vous ressentez de l'intérieur votre malaise, vous ne savez comment l'arrêter tout en vous demandant ce que vos interlocuteurs en pensent. Les faits, les idées, les émotions, les opinions s'entrechoquent lors de votre discours.

Vous souhaitez trop en dire, vous vous perdez dans les détails et en oubliez votre message principal. Quand vous vous en rendez compte, vous continuez à réfléchir à ce qui manque à votre propos tout en parlant.

Comme vous semblez douter de vos compétences et de votre capacité à intéresser un auditoire, vos postures et attitudes en public traduisent une mauvaise confiance en vous.

Ne vous inquiétez pas, communiquer efficacement s'apprend. Accordez-vous de la valeur pour gagner en confiance et apprenez à ne plus parler à un public comme si vous écriviez un article.

Vous avez une majorité de ●

Vous avez un talent naturel pour communiquer. Vous possédez une vraie présence, un charisme qui vous permet de rassembler et de fédérer. Vous savez adapter votre communication à votre auditoire. Vous savez jouer avec le verbal et le non-verbal (gestuelle, regards, silence, sourire...).

Vous connaissez les différentes clés d'entrée en communication et les utilisez facilement et aisément. Votre capacité à communiquer n'a d'égale que votre qualité d'écoute qui vous permet de comprendre les besoins de votre interlocuteur, de les

prendre en compte sans en oublier vos propres enjeux.

Votre communication n'est pas l'application d'une technique. Elle est motivée par un réel intérêt de l'échange.

Quel que soit le message que vous délivrez : vous y croyez ! Cultivez votre spontanéité, c'est une force.

Vous avez une majorité de ▲

Votre attention première, quand vous communiquez, va à la pédagogie : être clair(e), concis(e), compréhensible par votre auditoire, quel qu'il soit. Faire passer votre message le plus simplement, sans fioriture inutile. Les numéros ostentatoires vous ennuiant. Pour vous, communiquer est plus une histoire de fond que de forme et vous blâmez ceux qui parlent pour ne rien dire. Lors de vos présentations, vous appuyez volontiers sur des supports, des diaporamas qui valorisent les données quantitatives : statistiques, graphiques, tableaux, courbes... Votre esprit de synthèse est remarquable, tout comme votre esprit d'analyse ce qui vous conduit parfois à vouloir être trop exhaustif(ve). Enseigner vous plaît de toute évidence. Pourtant, veillez à ne pas lasser votre



public. Un peu de mise en scène et d'émotion décuplerait l'impact de votre communication.... Il ne vous reste plus qu'à oser !

Vous avez une majorité de ■

Communiquer, pour vous, c'est prioritairement se confronter à autrui, entrer dans un rapport de force : négocier, convaincre et persuader, influencer. Vous êtes l'homme ou la femme des situations difficiles, des joutes oratoires. Dialecticien(ne) imbattable, vous maîtrisez les ressorts d'une communication impactante. Technicien(ne) du verbe, vous êtes aussi un(e) acteur(trice) et mesurez toute l'importance de la mise en scène de vos propos, de vos discours, de votre personne. Vous donnez à la forme une importance plus déterminante qu'au fond, et ça marche ! Toutefois, la communication n'a pas pour seul objet la conquête. Si chacun reconnaît votre habileté, la prudence à votre égard est unanime... Il manque sûrement une once de spontanéité, de simplicité dans votre façon de communiquer. Et si la communication était aussi l'occasion d'un échange réellement constructif?...

Pour approfondir cette question, nous vous proposons un accompagnement sur mesure.

Retrouvez-nous sur internet

www.croissens-consulting.com & www.synchronie-developpement.com

ou par e-mail à

contact@croissens-consulting.com & contact@synchronie-developpement.com

Dans votre communication, vous souhaitez :

- ⇒ Gagner en confiance
- ⇒ Gagner en impact
- ⇒ Gagner en leadership

Les coachs de Croissens Consulting et de Synchronie vous proposent leur **coaching d'affirmation**

Pour en savoir plus, contacter :

Frédérique DELOFFRE-VYE
06 63 80 47 48

Loïc BONNETERRE
06 87 13 15 76