

Qu'en est-il de tes compétences en **communication** ?

Parler, c'est important, mais ce que tu ne réalises peut-être pas, c'est que **tu communicates même quand tu te tais**. Oui, c'est vrai ! Ton corps parle pour toi ! Ta posture, tes regards, tout ça communique à ta place, sans que tu le saches. Si tu te tiens bien droit sur ta chaise, tu auras l'air plus intéressé par la conversation. Et si tu évites de regarder ton interlocuteur dans les yeux, tu pourras paraître moins sûr de toi. Alors, fais gaffe ! Si ton interlocuteur fronce les sourcils quand tu parles, ça veut peut-être dire qu'il n'est pas d'accord avec toi.

Bon, maintenant parlons de ce que tu dis avec tes mots. Ce n'est déjà pas facile, alors imagine quand tu as seulement **60 secondes pour te présenter à ton futur boss dans l'ascenseur !** C'est ce qu'on appelle un « **elevator pitch** », une technique utilisée en vente pour convaincre rapidement. Et oui, ça peut t'aider à décrocher un job lors d'un entretien d'embauche aussi. Dans ce pitch, tu dois dire ton nom, ton expérience, tes compétences et tes passions. Alors, prêt pour le challenge ? **Quel serait ton « elevator pitch » pour décrocher le job de tes rêves dans l'entreprise X ?**

Savais-tu que bien parler peut te sauver la mise dans des situations compliquées ? Par exemple, pour garder une ambiance cool au boulot. **Imagine que ton collègue soit sur les nerfs à cause de toi, mais que tu ne saches pas du tout pourquoi ni ce que tu as fait. Comment t'y prendrais-tu pour régler ça ?**

Pour bien communiquer, tu dois t'adapter à la personne avec qui tu discutes. Qu'en penses-tu ? **Est-ce que tu changerais ta façon de parler en fonction de ton interlocuteur ?** Si oui, à quoi ferais-tu attention en particulier ?



Ton patron :



Un collègue :



Quelqu'un qui ne parle pas bien en français :



Un ami :

