DÉBLOQUE
TES SOFT SKILLS

FICHE PRATIQUE

MARKETING & COMMUNICATION ► COMPÉTENCES PERSONNELLES ► LEADERSHIP POSITIF

Aisance relationnelle : Faculté d'interagir avec naturel et efficacité, en établissant des relations de confiance, en s'adaptant aux interlocuteurs et en favorisant une communication fluide et positive

Ce document est régulièrement mis à jour.
Téléchargez gratuitement la dernière version sur Débloque-tes-soft-skills.com

MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur Débloque-tes-soft-skills.com

Le contenu de cette fiche pratique a été généré
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine

© 2025, Tous droits réservés

Comportements recommandés :

1. **Adopter une communication claire et adaptée à son interlocuteur**
   → Une bonne aisance relationnelle passe par un langage compréhensible et pertinent.
   Exemple : « Lorsque j'échange avec une équipe technique, j'adapte mon discours en évitant le jargon marketing pour être mieux compris. »

2. **Écouter activement et reformuler pour s'assurer de bien comprendre**
   → L'écoute active favorise une relation de confiance et évite les malentendus.
   Exemple : « Si je comprends bien, vous souhaitez une vidéo plus dynamique avec des transitions rapides, c'est bien cela ? »

3. **Créer une relation de confiance avec les interlocuteurs**
   → Être avenant et fiable permet d'établir des échanges plus fluides.
   Exemple : « Je prends le temps d'échanger régulièrement avec les commerciaux pour comprendre leurs besoins et mieux les accompagner. »

4. **Faire preuve d'enthousiasme et d'énergie dans les interactions**
   → Une attitude positive facilite la collaboration et motive les équipes.
   Exemple : « Lors d'une présentation, j'adopte un ton dynamique pour capter l'attention et susciter l'adhésion. »

5. **S'adapter aux différents niveaux hiérarchiques et profils d'interlocuteurs**
   → Ajuster son discours en fonction de la personne en face de soi est essentiel.
   Exemple : « Lorsque je présente un projet au directeur, je mets l'accent sur les résultats et le ROI, tandis qu'avec l'équipe créative, je parle davantage du concept et du visuel. »

6. **Maîtriser son langage corporel et son ton pour transmettre de l'assurance**
   → Une posture ouverte et une voix posée renforcent la crédibilité.
   Exemple : « Je maintiens un contact visuel naturel et j'adopte une gestuelle

© 2025, Tous droits réservés

mesurée lors d'une présentation client. »

7. **Être à l'aise en public et savoir animer des réunions efficacement**
   → Une bonne aisance relationnelle implique de capter l'attention et de bien structurer son discours.
   Exemple : « Pour rendre mes réunions plus interactives, j'intègre des supports visuels et des questions ouvertes. »

8. **Gérer avec diplomatie les objections et les désaccords**
   → Une réaction posée face aux objections évite les tensions et favorise la coopération.
   Exemple : « Je comprends votre point de vue, mais voici pourquoi nous avons choisi cette approche. Voyons ensemble comment nous pourrions ajuster certains éléments. »

9. **Entretenir son réseau et développer des relations professionnelles durables**
   → Maintenir un contact régulier avec les partenaires et collaborateurs est un atout.
   Exemple : « J'envoie un message de suivi après un événement pour remercier les participants et entretenir la relation. »

10. **Savoir être diplomate et courtois, même sous pression**
    → Une bonne gestion émotionnelle est essentielle pour préserver des relations saines.
    Exemple : « Face à une demande urgente, je reste calme et cherche des solutions sans céder au stress. »

Comportements à éviter :

1. **Utiliser un langage trop technique ou trop familier selon le contexte**
   → Un discours mal adapté peut nuire à la compréhension et à la crédibilité.
   Exemple : « Je parle en jargon marketing à un fournisseur qui n'est pas du

© 2025, Tous droits réservés

domaine, ce qui le perd complètement. »

2. **Ne pas écouter les autres et imposer ses idées**
   → Une bonne aisance relationnelle implique aussi de savoir laisser la parole aux autres.
   Exemple : « Je coupe mon interlocuteur en réunion pour imposer mon point de vue sans l'écouter. »

3. **Adopter une posture fermée ou un ton trop sec**
   → Le langage non verbal influence la qualité des interactions.
   Exemple : « Lors d'un échange tendu, je croise les bras et réponds de manière brève et sèche. »

4. **Ne pas s'adapter à son public et garder le même ton avec tout le monde**
   → Il est important de moduler son discours selon la situation et la personne.
   Exemple : « Je m'adresse au directeur avec le même ton décontracté qu'avec mes collègues de l'équipe créative. »

5. **Manquer d'enthousiasme et de dynamisme dans les interactions**
   → Une attitude passive peut donner une mauvaise impression.
   Exemple : « Je présente une campagne avec un ton monotone et sans conviction, ce qui ne suscite pas d'engagement. »

6. **Ne pas répondre aux sollicitations ou être difficile à joindre**
   → Une communication fluide passe par la disponibilité et la réactivité.
   Exemple : « Un partenaire me relance plusieurs fois pour une information, mais je tarde à lui répondre. »

7. **Mal gérer les critiques et se montrer défensif**
   → Une attitude ouverte aux feedbacks améliore la relation et les performances.
   Exemple : « Un collègue remet en question ma stratégie et je réagis mal en prenant la critique comme une attaque personnelle. »

© 2025, Tous droits réservés

8. **Interrompre constamment les autres ou monopoliser la parole**
   → Une interaction équilibrée laisse la place aux échanges.
   Exemple : « Lors d'une réunion, je ne laisse pas mes collègues s'exprimer et j'accapare toute l'attention. »

9. **Manquer de politesse ou négliger les formules de courtoisie**
   → Un bon relationnel implique des interactions respectueuses.
   Exemple : « J'envoie un email à un partenaire sans formule de politesse ni remerciement. »

10. **Ne pas entretenir son réseau professionnel**
    → Une relation ne s'entretient pas uniquement quand on a besoin de quelque chose.
    Exemple : « Je contacte un ancien partenaire uniquement lorsque j'ai un projet urgent, sans avoir maintenu le lien auparavant. »

Conclusion

Faire preuve d'aisance relationnelle en marketing et communication, c'est savoir interagir avec naturel et efficacité en s'adaptant aux situations et aux interlocuteurs. En développant des relations de confiance, en adoptant une communication claire et en restant ouvert aux échanges, on favorise une collaboration harmonieuse et productive. 🚀

© 2025, Tous droits réservés