

MEDIATION CANINE

Communication de proximité auprès des propriétaires de chiens
Réussir à convaincre pour une ville propre

INSCRIPTIONS

Dates 2008 de 14H00 à 17H30 puis de 9H00 à 17H30 :

1^{ère} session : du 18 au 20 juin 2008.

2^{ème} session : du 20 au 22 octobre 2008.

Dates 2009 de 14H00 à 17H30 puis de 9H00 à 17H30 :

1^{ère} session : du 17 au 19 mars 2009.

2^{ème} session : du 14 au 16 octobre 2009.

Possibilité de réaliser cette formation dans vos locaux :
tarif établi sur devis.

Durée : 2,5 jours.

Lieu : banlieue périphérique Est de Paris. Hôtels à proximité.

Tarif par participant :

1.050 euros (exonération de TVA) - 2 déjeuners offerts.

Offre duo : bénéficiez d'une véritable expertise et d'une offre tarifaire en vous inscrivant également à la formation « Propreté canine en ville » ou « Communiquer sur l'animal en ville ».

Conseils, devis et inscriptions : 01 43 62 67 82 - Fax : 01 43 63 51 43 – messagerie : contact@istav.net

PROGRAMME

I LES BASES DU COMPORTEMENT CANIN

LE COMPORTEMENT NORMAL

- intégrer les éléments de base.
- percer les bases de la communication chez le chien.
- identifier les bases de l'éducation d'un chien.
- exercice pratique : commenter des situations comportementales filmées ou photographiées.

LE COMPORTEMENT SPECIFIQUE

- repérer les comportements agressifs du chien (normal et pathologique).
- comprendre le comportement défécatoire du chien.
- savoir démêler la fugue chez le chien.
- savoir interpréter le comportement d'anxiété du chien.

II LES BASES DE LA COMMUNICATION ET LA CONSTRUCTION D'UN ARGUMENTAIRE

S'APPROPRIER LES BASES DE LA COMMUNICATION

- le principe d'émetteur-récepteur.
- le principe du verbal et du non-verbal.
- le cadre de référence du propriétaire du chien et du médiateur.
- leurs a priori sur ce qui les attend pendant leurs différentes interventions.
- mise en pratique : simulations filmées sur des mises en situation.

REUSSIR LA PRISE DE CONTACT : LES 3 PREMIERES SECONDES ESSENTIELLES

- Mise en pratique : préparer et s'approprier la phase de prise de contact.
- qu'est-ce-que je dois observer au préalable ?
 - comment aborder une personne avec son chien ?
 - quels sont les mots à dire et les mots à éviter ?

ELABORER SA STRATEGIE D'ARGUMENTATION

- 2 séances de mise en pratique pour préparer son argumentaire :
- que propose le médiateur ?
 - quels sont les motivations et les besoins du propriétaire ?
 - comment parler d'avantages ?
 - être pédagogue dans la conclusion.
 - simulations filmées sur des mises en situation.

ABORDER LA SITUATION DELICATE

- Adopter les bases de la communication non violente pour désamorcer et gérer une situation difficile.
- 2 séances de mise en pratique, dont l'une filmée, à partir des situations imaginées par les participants où ils devront trouver leurs propres réponses en sous-groupe.

PEDAGOGIE

- Exposés illustrés ;
- Nombreuses mises en situation et simulations de groupe.
- 5 étapes structurées basées sur les acquis des étapes précédentes.

OBJECTIFS

- Rassurer les médiateurs ;
- Communiquer avec efficacité avec différents propriétaires ;
- Connaître les bases de la communication de proximité ;
- Se positionner de manière positive ;
- Repérer les comportements du chien qui sont un moyen de rentrer en contact avec le maître ;
- Identifier les comportements canins posant des problèmes d'insertion en ville.

FORMATEURS

- Docteur vétérinaire, formateur-expert de la relation homme-animal en ville.
- Formateur-expert en communication de proximité.

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

CONSEILLEES

- Chiens dangereux.
- Communiquer sur l'animal en ville.
- Propreté canine.