

Programme

► Conseillée à :

- Ce programme est destiné à toute personne qui souhaite adapter son comportement en fonction des différents types de personnalités rencontrés : collaborateurs, clients

► Objectifs

- Adapter au mieux :
 - Votre style de management en fonction de chacun de ses collaborateurs,
 - Votre approche de négociation en fonction de chaque client,
 - Votre style de communication en fonction de personnes au sein de l'entreprise.

► Durée : 14 heures

► Centre en inter :

Paris – Marseille - Nancy – Lyon –
Strasbourg – Dijon – Nice

► Formation en intra :

Couverture nationale

► Nous contacter :

EMAIL : VU2S@outlook.fr

TEL : 06 83 28 76 71



1. Les fondamentaux de la process communication

- Les perceptions de chacun : 6 façons d'appréhender le monde.
- Les 6 types de personnalité : points forts, questions existentielles, centres d'intérêts, leviers d'engagement à l'atteinte des objectifs, attentes de son entourage.
- La structure de personnalité : quel est mon « immeuble » ?
- Découvrir celui de mon interlocuteur pour être immédiatement impactant.
- Exercices d'application
- Les 4 parties de personnalité : comment être cohérent entre nos mots, notre ton, et notre apparence.
- Exercice de l'ascenseur.

2. Les 5 canaux de communication : à chacun son préféré ! À chacun son allergie !

- Exercices liés aux situations managériales ou commerciales.
- Où nous sentons-nous le mieux ?
- Où sommes-nous les plus efficaces ?
- Le changement de phase : pourquoi pouvons-nous changer de phase au cours de notre vie ?

3. Les besoins psychologiques : identifier leurs manifestations positives et savoir les satisfaire pour un meilleur engagement de mon interlocuteur.

- Exercices.

4. Les 4 styles de management : à quelle personnalité son management idéal ?

- Les styles de management adaptés à chaque type de personnalité.
- Les choses à faire et à ne pas faire avec chacune.

5. Les drivers : comment gérer nos « voix intérieures » ?

- Comprendre les drivers type
- Savoir identifier les drivers des autres collaborateurs
- Comprendre comment s'appuyer sur les drivers pour mieux communiquer

6. La gestion du stress

- Les différents niveaux de stress
- Les comportements selon le degré de stress
- La gestion des conflits : comment déjouer les séquences prévisibles du stress ?
- Les scénarios d'échec : les connaître pour mieux les maîtriser.