



2 jours (14 heures)

PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

- ▶ 10 et 11/06/2025
- ▶ 03 et 04/12/2025



Adhérent
1 445 € HT

Non-adhérent
1 655 € HT
Repas compris

Profil Insights Discovery :
203 € HT
Repas offert



Public concerné

Trésoriers, collaborateurs des services de trésorerie souhaitant adapter leur communication en fonction de leurs interlocuteurs



Prérequis

Réalisation du profil Insights Discovery (25 questions en ligne)



Moyens pédagogiques et d'évaluation

- Travaux de groupe
- Quiz
- Jeux de rôle
- Auto-évaluation à chaud

FORMATIONS AGILITÉ PROFESSIONNELLE

MIEUX COMMUNIQUER ET NÉGOCIER

- Apprenez à mieux vous connaître et à identifier la personnalité de votre interlocuteur
- Apprenez comment vous adapter pour communiquer avec efficacité, impact et influence

COMPÉTENCES VISÉES

- Découverte du modèle Insights Discovery
- Mise en évidence de vos préférences comportementales individuelles
- Identification de vos forces et faiblesses et de vos zones de confort
- Comment reconnaître votre interlocuteur ?
- Décrypter des indices
- Apprécier les différences
- Rendre la conversation confortable
- Comment vous adapter à votre interlocuteur ?
- Trouver un mode de communication universelle

PROGRAMME

LA NOTION DE PERCEPTION ET DE PRÉFÉRENCE

- Qu'est ce que la notion de perception pour chaque individu ?
- Quelles sont mes préférences et celles de mes interlocuteurs ?
- Comment je communique spontanément ? et que puis je faire différemment pour gagner en influence et en impact ?

Travail de groupe

- Jeu de cartes : quelle perception ai-je de moi-même et quelle perception les autres ont-ils de moi ?

LA COMPRÉHENSION DU MODÈLE INSIGHTS DISCOVERY

- Les 4 énergies de couleur et leur dynamique combinée
- Les graphiques
- Ma position sur la roue Insights et celle de mes interlocuteurs : en quoi sommes nous différents et qu'est ce qui nous rassemble ?

Quiz

- Évaluation des connaissances

LES CARACTÉRISTIQUES DES 8 TYPES DE PERSONNALITÉ

- Les forces et faiblesses de chaque énergies et de leurs combinaisons
- Les différents types de profils dans leurs interactions

Travaux de groupe

- Introversiion et extraversion
- Zones de confort et limites

COMMENT ADAPTER SA COMMUNICATION ?

- Communiquer en trois dimensions
- Pratiquer l'écoute active

Jeu de rôle

- Apprendre à utiliser l'empathie, le questionnement et la reformulation

ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE D'ADAPTATION VIS-A-VIS DE MON INTERLOCUTEUR

- Comment je comprends sa perception ?
- Comment je perçois ses préférences ?
- Comment je peux améliorer ma lecture comportementale ?
- A quel type je pense qu'il appartient ?
- Ce que je pourrais modifier pour renforcer notre relation
- Quel sera son engagement ?

Jeu de rôle

- Processus de négociation idéal