

FORMATIONS AGILITÉ PROFESSIONNELLE

MIEUX COMMUNIQUER ET NÉGOCIER

2 jours (14 heures)
PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL
 ▶ 08 et 09/06/2021
 ▶ 05 et 06/10/2021

Adhérent
 1 300 € HT

Non-adhérent
 1 580 € HT
 Repas compris

Profil Insights Discovery :
 203 € HT
 Repas offert

OFFRE SPÉCIALE DE LANCEMENT
 - 10% DISTANCIEL

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

- Gagnez une connaissance approfondie de vous-même et de vos interlocuteurs
- Découvrez la signification des préférences et du comportement
- Apprenez à vous adapter afin d'avoir une communication plus efficace avec vos pairs, fournisseurs et votre hiérarchie

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

- Comment je décrypte mon interlocuteur ?
- Quels jugements j'y apporte ?

Travail de groupe

- Jeu de cartes : quelle perception les autres ont-ils de moi ?

LA COMPRÉHENSION DU MODÈLE INSIGHTS DISCOVERY

- Les 4 énergies de couleur
- Les graphiques
- La position sur la roue Insights

Quiz

- Évaluation des connaissances

LES POINTS FORTS DES 8 TYPES

- Les forces et faiblesses de la combinaison de nos énergies
- Les préférences de Jung
- L'identification de nos points forts

Travaux de groupe

- Introversiion et extraversion
- Zones de confort et limites

COMMENT ADAPTER SA COMMUNICATION ?

- Le langage verbal
- Le langage corporel

Jeu de rôle

- Modèle FAIR : apprendre à sortir d'une zone de confort pour motiver un interlocuteur

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

- Comment je perçois ses préférences ?
- 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