



2 jours (14 heures)
PRÉSENTIEL OU
DISTANCIEL

► 11 et 12/06/2024
► 03 et 04/12/2024



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

- 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 ?

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

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

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