



**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