

**2 jours** (14 heures)

- ▶ 10 et 11/06/2020
- ▶ 06 et 07/10/2020



**Adhérent**  
1 300 € HT

**Non-adhérent**  
1 580 € HT  
Repas compris

**Profil Insights Discovery :**  
203 € HT  
Repas compris



**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,  
techniques et  
d'encadrement**

- Formation présentielle
- Travaux de groupe
- Quiz
- Jeu de rôle

## FORMATIONS AGILITÉ PROFESSIONNELLE

# MIEUX COMMUNIQUER ET NÉGOCIER **NOUVEAU**

- 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