

# Communication persuasive© Vente (Identifier le profil de personnalité d'autrui et savoir s'y adapter)

## Durée

2 jours - 14 heures

## Inter

**Inter** : Présentiel en centre de formation

## Intra

**Intra** : Présentiel en entreprise

## Prix Inter

**Prix inter** : Demander un devis

## Prix Intra

**Prix intra** : Demander un devis

## Inscription

Par mail ou par téléphone : [contact@cpformation63.fr](mailto:contact@cpformation63.fr) ou 07 69 75 62 43

Un délai minimum d'un mois est nécessaire pour la mise en œuvre des formations en INTRA.

## Handicap

Merci de contacter notre référent au 07 69 75 62 43 afin de déterminer les adaptations nécessaires.

## Profils des stagiaires

Tout public

## Prérequis

1 mois avant le séminaire, les participants à la formation sont invités à adresser et à faire renseigner, en ligne, 5 à 10 questionnaires d'identification de leur style social, par des personnes de leur environnement professionnel (clients, partenaires, collègues, collaborateurs...).

De leur côté, les participants renseignent leur auto-perception. Les réponses sont traitées de façon confidentielle et anonyme et les résultats sont remis personnellement à chaque participant durant le séminaire. L'ensemble de ces données permettent de délivrer aux participants lors du séminaire :

- la façon dont ils sont perçus par les autres (style social)
- leur propre perception (auto-évaluation) et les écarts avec la perception des autres
- leur niveau d'empathie
- leur niveau de flexibilité (capacité à adapter ses propres comportements et son langage à ceux d'autrui).

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier la façon dont les autres nous perçoivent
- ✓ Acquérir une méthode pour reconnaître les besoins d'autrui en s'appuyant sur ses comportements observables
- ✓ Savoir adapter notre langage et nos comportements en fonction d'autrui
- ✓ Développer son empathie et sa flexibilité
- ✓ Bâtir et renforcer la confiance

## Contenu de la formation

### JOUR 1

- ✓ Mieux se connaître et identifier son rapport à soi-même
- ✓ Identifier le style social d'autrui

### JOUR 2

- ✓ Construire la confiance
- ✓ Faire preuve d'empathie
- ✓ Développer sa flexibilité
- ✓ Intégrer les changements et gérer les comportements agressifs

Programme détaillé sur demande à [contact@cpformation63.fr](mailto:contact@cpformation63.fr)

## Moyens pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

- ✓ Formation dynamique et interactive, pour rendre les participants acteur dans l'acquisition des outils nécessaires au développement de leurs compétences.
- ✓ Exposés théoriques.
- ✓ Ateliers de partage d'expérience.
- ✓ Exercices pratiques.
- ✓ Etude de cas en lien avec le quotidien professionnel du participant.
- ✓ Jeux de rôle sur la base de situations empruntées au quotidien professionnel du participant.

### Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation et documents transmis

- ✓ Feuilles de présence.
- ✓ QCM de début et QCM de fin de formation
- ✓ Mises en situation et jeux de rôles avec grille d'évaluation.
- ✓ Formulaire d'évaluation de la formation.
- ✓ Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Documents transmis :

- ✓ Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.