

Communication persuasive© (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 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

- ✓ Cerner sa personnalité
- ✓ Développer des « Transactions positives »
- ✓ Apprendre à reconnaître les « Jeux psychologiques »
- ✓ Comprendre son « Positionnement » dans la relation interpersonnelle

Identifier le style social d'autrui

- ✓ Les principes de la communication
- ✓ La matrice des styles sociaux
- ✓ Les axes de progression de chaque style
- ✓ Les besoins personnels privilégiés par chaque style
- ✓ Le rapport au temps de chaque style

JOUR 2

Construire la confiance

- ✓ Le modèle de confiance
- ✓ Les 4 piliers de la confiance

Faire preuve d'empathie

- ✓ Qu'est-ce que l'empathie ?
- ✓ Pourquoi et comment en faire preuve ?

Développer sa flexibilité

- ✓ Qu'est-ce que la flexibilité ?
- ✓ Construire des échanges constructifs

Intégrer les changements et gérer les comportements agressifs

- ✓ Le cycle de maintenance
- ✓ Comment gérer des comportements agressifs
- ✓ Développer son assertivité

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.