

MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX CONNAITRE L'AUTRE POUR MIEUX VENDRE, MANAGER, COMMUNIQUER DES MASQUES ET VOUS

Durée : 2 jours – 14 heures

Public concerné :

Toute personne ayant des responsabilités de direction d'entreprise, de management et/ou en relation avec de la clientèle.

Prérequis : Aucun

Idée générale de la formation :

Une approche à la fois originale, prégnante et ludique ! Cette formation vous permettra de mieux comprendre la diversité des individus, et de vous situer personnellement au sein de cette diversité, dans le double but de vous y sentir plus à l'aise et d'y développer davantage d'influence.

Pour cela, nous vous présentons une méthode de reconnaissance des personnalités, mixant à la fois, sur le fond, les enseignements de sciences comportementales telles que la PNL ou l'analyse transactionnelle et, sur la forme, une pédagogie basée sur les archétypes du théâtre italien (Commedia del'Arte).

Objectifs :

- Des connaissances pour améliorer son efficacité individuelle face aux enjeux relationnels de la vie en Entreprise
- Meilleure compréhension de notre psychologie personnelle
- Augmenter sa stabilité personnelle face à tout type de relation professionnelle
- Accroître ses capacités d'influence en comprenant mieux le fonctionnement des autres
- Prendre conscience de notre impact sur les autres. Comment est-on perçu ?
- Être coaché sur des difficultés concrètes rencontrées avec certains types de personnalité.
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication

Contenu :

- Jour 1 – Matinée :
 - o Comprendre les origines de la Diversité : sur quoi celle-ci est-elle fondée ?
 - o Approche des différents types de personnalité : 1ère partie
- Jour 1 – Après-midi :
 - o Approche des différents types de personnalité : 2e partie
 - o Explications et expérimentation – jeux de rôles – de chaque type de personnalité
- Jour 2 – Matinée :
 - o Bilan de personnalité. Qui êtes-vous ? Comment les autres vous perçoivent-ils ? Quel est votre impact sur les personnes ?
 - o Découverte de sa dominance de personnalité
 - o Forces et faiblesses de vos capacités d'adaptation
- Jour 2 – Après-midi
 - o Quels sont les fondamentaux d'une communication réussie ?
 - o Mieux influencer les personnalités qui vous sont difficiles - Training et coaching

Méthode pédagogique :

- 80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20% d'apports théoriques.
- Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe,
- La créativité, le jeu

Intervenants :

Patricia Bouvard et Hervé Suzanne sont les fondateurs d'Horizon Performance Conseil (Horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne et évaluation à froid.