



MIEUX VENDRE, MIEUX COMMUNIQUER, MIEUX MANAGER : DES MASQUES ET VOUS !

FORMATEURS : 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.

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 dell'Arte).

OBJECTIFS

- Identifier les forces et faiblesses de ma psychologie personnelle
- Identifier l'impact que j'ai sur mes interlocuteurs au quotidien (clients, collaborateurs, fournisseurs...)
- Définir une nouvelle stratégie de communication qui permette d'influencer et d'éviter certaines situations tendues dans l'entreprise

PROGRAMME

- 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

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES :

- 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

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

PREREQUIS : Aucun

DUREE : 2 jours – 14 heures

SUIVI ET EVALUATION

Feuille de présences émargées sur place.
Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage
Auto-évaluation des acquis à la fin du stage.
Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : Nous contacter à formation@cjd.net

MAJ le 05/06/2023 par la responsable pédagogique