

Mieux se connaître pour mieux communiquer

● COMMUNICATION FORMATION INTERPERSONNELLE DE D'ÉQUIPE

Améliorer la qualité de sa communication permet d'accroître sa performance commerciale, managériale ainsi que les relations entre collaborateurs ou avec les clients. Il existe pour cela de nombreuses clés pour apprendre à se connaître et à connaître son interlocuteur afin d'adapter son discours.

● POUR QUI ?

- Dirigeants, cadres, managers et tous collaborateurs

● PRÉREQUIS

- Cette formation nécessite la réalisation de son profil en milieu professionnel

● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques en salle
- Mise en situation pratique
- Jeux de rôle

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- QCM

● LES + DE PROPULSE

- Nombreuses mises en situation immédiates
- Chaque participant/e bénéficie d'un rapport de profil DiSC® (envoyé avant la formation)
- Élaboration d'un plan d'actions individuel garantissant la mise en pratique des acquis en situation professionnelle
- Un suivi personnalisé à 3 mois pour mesurer les effets produits en situation de travail.

DURÉE :

1 jour
(7 heures)

Nous consulter :

02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Cette formation est réalisée par le Cabinet ProPULSE, organisme certifié Qualiopi, pour les actions de formation et les bilans de compétences

Référent handicap
02 47 61 61 61



● OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

À l'issue de la formation, le/la participant/e sera capable de :

- Apprendre à adapter sa communication selon son interlocuteur
- Identifier et comprendre son propre style comportemental
- Apprendre à reconnaître le style comportemental des autres (prospects, clients, collaborateurs....)
- Mobiliser ses ressources pour améliorer sa performance
- Apprendre à mieux communiquer, convaincre
- Améliorer sa capacité relationnelle, sa performance managériale ou commerciale

● CONTENU

- Définir son style de comportement et de communication
- Comprendre le style des autres
- Identifier et utiliser ses points forts à bon escient
- Adapter son comportement selon le profil de son interlocuteur
- Agir sur la perception des autres
- Préciser ses propres valeurs
- Identifier les croyances qui limitent sa performance et celles qui la facilitent
- Découvrir le style des autres
- Poser les bonnes questions