

Mieux se connaître pour mieux communiquer réf. DISCDEC 1/23

Objectifs pédagogiques : Cette formation vous permettra de mieux vous connaître, d'appréhender vos forces et vos limites, de reconnaître les styles comportementaux de vos interlocuteurs et de comprendre les réactions de chacun face à une situation

Public visé : Toute personne souhaitant mieux se connaître dans ses forces et ses limites et améliorer sa communication

Prérequis : aucun.

Méthode pédagogique : Exposés théoriques - Exercices pratiques – Remise du profil AEC DISC - Support de cours au format numérique reprenant les différentes notions vues pendant la formation

Durée et modalités : 1 journées de 7h00 heures en inter ou intra-entreprise.
Possibilité d'organiser des formations distancielles par session de 2h00 (4 sessions)

Dates de formations : inter-entreprises nous consulter
intra-entreprise à définir avec le client

Délais d'accès : selon conditions de prise en charge de votre OPCO ou financeur

Tarifs : à partir de 490 € HT par personne

Evaluation : A la fin de la formation, les stagiaires auront compris leur profil comportemental dans ses forces et ses limites, défini leurs pistes de progrès et établi un plan d'action pour développer leur flexibilité comportementale.

Validation : Une attestation de participation est fournie au stagiaire ayant suivi l'intégralité de la formation

Conditions générales de vente – Accessibilité : voir sur site

Formateur : Thierry OLIVIER, Docteur en Pharmacie, MBA London Business School, 12 ans de direction commerciale et marketing dans l'industrie médicale et la prestation de services. Consultant en développement commercial et formateur depuis 21 ans. Chargé d'enseignement à l'ESSCA Ecole de Management à Angers et Cholet (Marketing, Marketing digital et CRM). Consultant certifié DISC depuis 2002 – Consultant certifié Intelligence Emotionnelle EQ-i 2.0

Programme pédagogique

Les bases de la communication

- La notion de perception
- Le mécanisme de la communication
- Caractéristiques observables
- Le langage non verbal - Le langage verbal

Le langage des couleurs et le comportement

- Symbolique des couleurs
- Couleurs et comportements
- Langage des couleurs

Les bases de la méthode AEC DISC

- Bases théoriques de la méthode : Marston, Jung
- Tendances de comportements
- Conflits potentiels entre styles

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients

Les Valeurs de Spranger

- Comment les valeurs pondèrent les couleurs

La situation

- Prendre en compte la situation

Quelques applications

- Gérer le stress
- Ecrire en couleur
- Téléphoner en couleur
- Le changement en couleur
-

Comprendre son profil AEC DISC

- Les moteurs de recherche
- Développer sa flexibilité
- Plan de progrès

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients