

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Optimiser le management et la vente par la communication ✓ Prendre conscience de son image professionnelle ✓ Analyser et optimiser la qualité de vos relations ✓ Dynamiser et motiver votre entourage ✓ Convaincre et fédérer 	<p>Durée 3 JOURS 21 HEURES</p>
Public Concerné	<p>Toute personne soucieuse de se rendre plus performante dans la relation personnelle avec ses collègues, subordonnés ou clients Aucun pré requis n'est nécessaire pour cette formation mais il sera demandé au sta-</p>	<p>Dates Nous consulter</p>
Méthodes Pédagogiques	<p>Jeux de rôle - Apports théoriques Tests de perception et comportement personnel Simulations filmées - Etudes de cas pratiques des participants Elaboration de Plan de Progrès Personnel par les participants</p>	<p>Coût 870 € HT</p>
Modalités	<p>Formation en présentiel avec suivi à distance, 10 p maximum par session</p>	<p>Lieu Institut de Formation International</p>
Suivi de la formation	<p>Accompagnement : créditmail de 10 échanges à utiliser pendant 3 mois après la fin de la formation pour échanger avec le formateur (ce dernier peut choisir de rappeler le stagiaire pour un échange téléphonique si nécessaire)</p>	

Programme

<p>Le style social professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Observations sur les comportements individuels : les perceptions externes ◆ Les caractéristiques majeures du comportement social ◆ la grille du style social professionnel <p>L'écoute</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ mise en application et reconnaissance de l'écoute ◆ L'empathie et la faculté d'empathie ◆ Rôle de l'empathie dans la relation <p>Les comportements de chaque style</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Comportement apparent ◆ Système temps ◆ Besoins fondamentaux et craintes ◆ Type de management et prise de décision ◆ Acquérir la confiance et obtenir l'adhésion ◆ Valoriser et montrer son estime <p>L'accommodation aux situations</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Gestion des conflits ◆ Réaction sous stress : mécanisme de la boucle ◆ Manifestation et degré d'accommodation 	<p>Détecteur de style</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Présentation de l'outil ◆ Technique de mise en œuvre ◆ Application pratique <p>Guide de l'entretien</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Contact ◆ Découverte ◆ Argumentation ◆ Confrontation ◆ Décision <p>Pratique de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Processus commun à tous les styles ◆ Processus spécifique ◆ Préparation ◆ Mise en pratique pour chaque style <p>Bilan de stage</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Mise à disposition des outils ◆ Définition des objectifs personnels ◆ Rappels, reprise et approfondissement : Reconnaissance des styles, négociation, comportement personnel
--	--