

MANAGEMENT

***Développer ses compétences relationnelles
 S'adapter à la personnalité de ses interlocuteurs***

Initiation Ennéagramme

Objectifs

- | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Professionnaliser ses capacités relationnelles ➤ Professionnaliser ses capacités managériales |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Découvrir les grands types de personnalités, c'est se donner les moyens de mieux comprendre nos interlocuteurs ce qui permet dans la relation client, comme dans le management, de

- réaliser à quel point notre communication nécessite une adaptation étant donné nos différences
- identifier avec les **clients** leurs **besoins** spécifiques et adapter sa communication
- identifier avec les **salariés** leurs **motivations** et leur offrir ainsi une **offre de missions** et/ou de **formations** adaptée et directement opérationnelle
- **adapter son management** en fonction de la personnalité des salariés /collaborateurs /stagiaires

Personnes concernées

Les acteurs des métiers de la communication : commerciaux, formateurs, coachs

Les acteurs du management, du changement, de l'accompagnement et de la relation d'aide

Toute personne en relation avec un public.

Programme

Au cours de ces trois jours, nous aborderons

- les mécanismes qui fondent la mise en place des différentes personnalités
- les grandes familles de critères selon chaque type de personnalité
- les modes de fonctionnement qui découlent de cette construction : quelles motivations prioritaires, quelles perceptions de l'environnement, quelles perceptions du temps, quelles façons d'évaluer, quelles réactions spontanées aux informations reçues...
- les implications de ces mécanismes dans le relationnel et l'opérationnel
- La capacité d'adapter son management en fonction précisément de ces modes de fonctionnement
- La capacité d'adapter sa communication client à la personnalité de son interlocuteur

Méthodologie

Alternance systématique de présentation théorique, démonstration et expérimentations. Mise en situation à partir d'exemples apportés par les stagiaires.

La formation est animée par France Doutriaux et Daniel Blanchet, ingénieurs formateurs consultants en communication.

Déroulement

La formation se déroule en 2½ jours sur un week-end. Le vendredi en fin de journée (19h/22h), le samedi (9h30/18h) et le dimanche (9h30/17h30), soit 17h30 de formation.

Dates : vendredi 13 (au soir), samedi 14 et dimanche 15 novembre 2020.

Tarifs

- **ENTREPRISE** : 510 €, centre exonéré de TVA.
Ces formations entrent dans le cadre de la formation continue.
Une convention de formation est établie en double exemplaire avec l'entreprise avant le démarrage du stage.
- **PARTICULIERS** : 255 €, exonéré de TVA, tarif accordé aux adhérents de l'Association Développement en Normandie, cotisation annuelle de 18€.

L'entreprise ou le stagiaire individuel s'engage pour la totalité d'un cycle.

France DOUTRIAUX  Communication active

27, rue aux coqs - 14400 Bayeux - 06 81 97 64 29

Courriel : francedoutriaux@gmail.com Site : <http://www.communication-active-normandie.fr>

Organisme de formation N° déclaration en préfecture 25 14 0154014
Organisme certifié qualité par le RP CFI, reconnu par la CNEFOP, inscrit au Répertoire National DATADOCK