

S'adapter à ses interlocuteurs

safran
CONSEIL EN FORMATION

Pourquoi arrivons-nous à bien nous entendre avec certaines personnes et plus difficilement avec d'autres ? Comment se fait-il que nos arguments soient convaincants avec certains et rejetés par d'autres ?

Au cours de cette formation, nous vous proposons de renforcer votre impact dans vos relations quelles que soient les typologies de vos interlocuteurs.

A l'appui du profil HBDI® qui mesure les préférences cérébrales, vous disposerez des clés pour adapter efficacement vos arguments et ajuster votre posture dans la relation.

2 jours



HBDI® Certified
Herrmann Brain Dominance Instrument®



Programme

Les objectifs de formation

- Mieux se connaître à travers son style de communication
- Prendre en main le profil HBDI® pour identifier les différentes typologies d'interlocuteurs
- Connaître leurs attentes et leurs craintes dans la relation
- S'adapter à ses interlocuteurs en ajustant sa posture et ses arguments

Pré requis : aucun

Les 3 « plus » de ce programme

- Vous recevez votre profil individuel HBDI®
- Vous connaissez votre style de communication et votre impact relationnel
- Vous bénéficiez de conseils personnalisés sur votre profil individuel

Durée : 2 jours consécutifs

Lieu : Lyon

Calendrier : 7 et 8 juillet 2022

Tarifs indicatifs par personne pour les 2

jours : à partir de 1.300 € HT – Hors frais de déplacement, d'hébergement et de restauration

Convention de formation établie et pouvant donner lieu à un co-financement

Modalités d'évaluation : mises en situation, jeux de rôles, fiches d'autodiagnostic

Intervenant : Franck Baudoin – Formateur certifié HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument)

Accessibilité : cette formation est accessible aux pers en situation de handicap. Contactez nous pour plus d'information

Préparation amont de la formation

- Remplir le e-questionnaire HBDI® pour établir votre profil individuel

Thèmes de la formation

Jour 1 : mieux se connaître

- Prendre conscience de la diversité de son entourage professionnel et personnel
- Analyser l'impact des comportements individuels sur le fonctionnement d'un groupe
- Situer l'origine de ses émotions et de ses pensées
- Prendre en main le profil HBDI®, outil d'amélioration des relations interpersonnelles
- Mieux connaître son profil dominant de communication : rationnel/organisé/relationnel/imaginatif
- Repérer ses points forts et ses axes de progrès

Jour 2 : mieux communiquer avec son entourage

- Connaître le circuit de la communication et explorer ses filtres et ses pièges
- Repérer les caractéristiques de la communication des quatre styles dominants, leurs accointances et oppositions
- Identifier finement le profil dominant de son interlocuteur
- Définir sa tactique de communication à l'appui du profil HBDI®
- Se mettre à la portée de l'autre en adaptant son discours
- Personnaliser son message et renforcer son aisance relationnelle