

Les couleurs de la communication

Une méthode simple et bienveillante pour apprendre à mieux se connaître et à reconnaître les autres. Développant ainsi respect et tolérance, chacun trouve les clés d'une communication harmonieuse dans les relations professionnelles, aussi bien avec les clients qu'après de ses propres équipes.

Les OBJECTIFS de la formation

- Identifier son mode de communication et son impact dans les relations professionnelles,
- Augmenter son taux de transformation commerciale,
- Développer ses compétences managériales,
- Créer un environnement de travail positif,
- Adopter une communication appropriée selon les contextes.

À l'issue de la formation, vous aurez développé vos capacités à :

- Créer une communication fluide et bienveillante,
- Gagner en impact dans votre communication commerciale
- Vous positionner dans les relations hiérarchiques et transverses
- Développer la cohésion au sein des équipes.

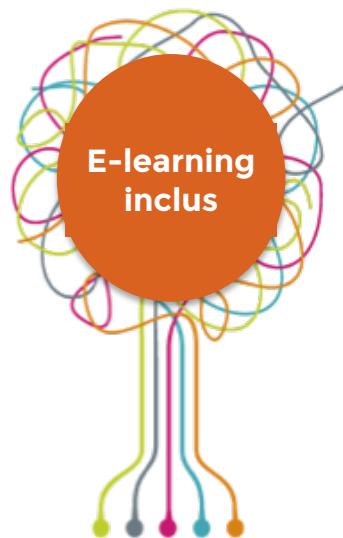
MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie est largement participative. Les concepts exposés font l'objet d'une mise en situation. **Un questionnaire en ligne et un module d'e-learning sont suivis en amont de la formation. Un travail personnel est demandé en inter-session.** (Les 2 journées sont espacées de 10-15 jours à des fins d'expérimentation).

Cette formation s'appuie sur le modèle de communication ComColors®

Renseignements : Françoise Carboulec – 07.86.93.33.70 – contact@larbre-en-tete.com

En savoir plus : <http://www.larbre-en-tete.com/se-former/le-modele-comcolors>



Référencé
Dd Datadock
No. enregistrement 53 29 08688 29



RELATIONS INTER-PERSONNELLES

PROGRAMME

- IDENTIFIER les différents types de personnalités
- COMMUNIQUER en utilisant les filtres de perception des uns et des autres
- DÉCODER les comportements de ses interlocuteurs pour y répondre à bon escient
- ÉTABLIR le lien entre les types de personnalité et les réactions sous stress
- IDENTIFIER ses ressources pour satisfaire sa motivation et celle de son interlocuteur
- CRÉER un climat de confiance dans la relation
- METTRE EN PRATIQUE dans les relations commerciales et le management
- COMPRENDRE la complémentarité des rôles dans une équipe

PUBLIC



Managers, Commerciaux grands comptes, Chefs de projets...

Pré-requis

Avoir une expérience dans les postes cités ci-dessus



DATES 31 mai & 8 juin 2018



DURÉE

2 jours (14 h) + e-learning à distance (2h) + travaux personnels en intersession.



TARIF INTER-ENTREPRISES

980,00 € HT (1176 € TTC) / personne
Tarif intra-entreprise sur devis