

Les clés du profilage *niveau 1*

Reconnaissez vos interlocuteurs au 1^{er} regard

Vous utiliserez le Profilage au sein de votre équipe, avec votre hiérarchie et vos collaborateurs, dans vos négociations commerciales, dans vos recrutements....

Objectifs :

S'approprier un outil simple de reconnaissance des interlocuteurs et l'utiliser immédiatement dans sa communication interpersonnelle.
Pratiquer une communication différenciée.
Fluidifier sa relation avec l'autre.

Pédagogie :

Ce stage propose un travail de réflexion sur ses propres comportements et ceux de ses interlocuteurs lors de cas concrets rencontrés sur le terrain.
Il apporte un outil d'analyse adapté au monde de l'entreprise.
L'outil fait l'objet d'une expérimentation en simulation avec les participants.

PROGRAMME

Identifier rapidement son interlocuteur

Les 4 familles

Observer son interlocuteur lors de la première rencontre suivant quatre paramètres

Pointer la stratégie de l'interlocuteur

Identifier les jeux psychologiques sous-jacents

AutoDiagnostic sur son style de fonctionnement social

Déterminer son style de fonctionnement majoritaire

Repérer ses forces et ses atouts

Connaître son fonctionnement sous stress et sous pression

Communiquer avec chaque famille

Se préparer aux réactions de l'autre

Choisir un langage différencié suivant son interlocuteur

Gérer les situations sous stress

Analyser les interactions

Comprendre rapidement les réactions négatives de l'interlocuteur

Cibler ses messages avec plus de pertinence

Durée : 1 jour (7 heures)

Profil stagiaire : Tout responsable qui souhaite élargir son mode de communication oral