

## Les clés du profilage *niveau 2*

### **Reconnaissez vos interlocuteurs au 1<sup>er</sup> regard**

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

#### **Pré-requis :**

Avoir suivi la formation « Les clés du profilage niveau 1 » et avoir utilisé cet outil depuis.

#### **Objectifs :**

- Permettre aux participants ayant suivi la formation « Les clés du profilage niveau 1 » de revenir sur leurs pratiques et de les perfectionner.
- Travailler les points qui restent délicats, propres à chacun.
- Traiter les questions résiduelles apparues lors du niveau 1
- Accélérer la résolution de problématiques communes
- Développer des mécanismes d'autonomie
- Mutualiser pour être performant

#### **Programme :**

La formation est précédée d'un questionnaire adressé par le formateur qui fait l'objet d'un entretien téléphonique de 30 min.

La journée est adaptée aux attendus exprimés par les participants lors de ces entretiens.

#### **Méthode pédagogique**

A tour de rôle, chaque participant expose les facilités et les difficultés qu'il a rencontrées, lors de l'utilisation de « Profilage » aux autres participants. Ceux-ci le questionnent, témoignent de leurs pratiques et proposent des pistes de résolution qui pourront être testées en jeu de rôle.

Le formateur a un rôle d'animateur et de facilitateur. Il synthétise et organise les apports pratiques et théoriques.

#### **Durée :**

1 jour (7 heures)